SBN 0 88838 545 5

New Brunswick Nonindustrial Woodlot Owner Survey

A background paper for the
N.B. Private Woodlot Resources Study

New Brunswick Private Woodlot Resources Study
Étude des ressources des propriétés privées du Nouveau-Brunswick

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION..... 1

CHAPTER I - THE QUESTIONNAIRE

1. Objectives..... 3
2. The Content of the Questionnaire..... 3
3. Methodology..... 10

CHAPTER II - THE RESULTS

1. Provincial Results..... 15
2. Regional Variations..... 64
3. Types of Owners..... 102

CONCLUSION..... 149

APPENDIX I - Copy of the Questionnaire..... 151

APPENDIX II - Codes and Edit Procedures..... 159

APPENDIX III - Number of Owners and Forested Land Owned - Comparison with the Data of the Federation of Woodlot Owners..... 163

APPENDIX IV - More Regional Results..... A-1

BIBILOGRAPHY..... A-2

LIST OF TABLES

TABLE 1	Distribution of Returns by Region	12
TABLE 2	Summary of Returns	14
TABLE 3	Comparative Woodland Areas as Reported by the Tax List, the 1976 Woodland Inventory and Other Surveys	17
TABLE 4	Owners Interested in Selling and Buying Woodland	27
TABLE 5	Reasons for Ownership by Region - Table of Reasons by Ranks	29
TABLE 6	Cumulative % for the 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Distance to Property	31
TABLE 7	Owners Who Sold Forest Products During the Last Five Years by Type of Products	33
TABLE 8	Main Reasons for Not Selling Forest Products in the Past Five Years	35
TABLE 9	How Most of the Forest Products Were Brought to the Roadside	38
TABLE 10-1	The Harvesting of Forest Products -- Past Experience and Future Intentions of Owners .	42
TABLE 10-2	Who Will Do Future Harvesting by Size Class of Forested Land	42
TABLE 11	Management Activities - Past Experience and Future Intentions	45
TABLE 12	Use of Existing Services	48
TABLE 13	Preference for Technical Services	51
TABLE 14-1	Preference for Technical Services-Owners Who Had Experience with Forest Extension Service and Those Who Have Not	53
TABLE 14-2	Preference for Technical Services- Owners Who Used Services Available From Wood Producers Organization and Those Who Have Not Used the Services	54

TABLE 15	Preference for Technical Services-Owners Who Have Received Information From Wood Producers Organization and Those Who Have Not Received Information	55
TABLE 16	Preference for Technical Services-Owners Who Have Sold Forest Products in the Past Five Years and Those Who Have Not Sold Any Products	56
TABLE 17	Preference for Technical Services by Type of Activities Undertaken During the Last Five Years	57
TABLE 18	Preference for Technical Services by Type of Products Sold	59
TABLE 19	Products Sold During the Last 5 Years by Owners With Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Owners With Woodlot in Family Possession For Less Than 25 Years	63
TABLE 20	Acreage of Woodland Owned - Average by Region of Location of Forested Land Owned	69
TABLE 21	Distribution of Woodland Owned by Region of Residence of Owner	70
TABLE 22	Best Way to Distribute Information by Region of Most Forested Land per Owner	72
TABLE 23	Main Occupation of Owners by Region of Location of Forested Land	73
TABLE 24	Date of Acquisition of First Parcel of Woodland by Region of Residence of Owners	76
TABLE 25	Cumulative % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Region of Location of Forested Land	78
TABLE 26	Type of Forest Product(s) Sold in the Past Five Years by Region of Location of Forested Land	84
TABLE 27	Cumulative % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Not Selling Forest Products in the Past Five Years, by Region of Location of Forested Land	86

TABLE 28 Method of Sale of Forest Products, by Region of Location of Forested Land 87

TABLE 29 How Forest Products were Brought to the Roadside, by Region of Location of Forested Land 89

TABLE 30 Forest Management Activities Undertaken in the Past Five Years by Region of Location of Forested Land 90

TABLE 31 Who Did Most of the Harvesting During the Last Five Years by Region of Location of Forested Land 91

TABLE 32 Level of Satisfaction with Services of Logging Contractors by Region of Location of Forested Land 93

TABLE 33 Equipment Used to Bring Forest Products to the Roadside by Owners Who Were Satisfied With the Services of Logging Contractors (S) and Those Who Were Not Satisfied (NS), by Region of Location of Forested Land 94

TABLE 34 Who Will Do Future Harvesting by Owners Who Were Satisfied with Services of Logging Contractors (S) and Those Who Were Not Satisfied (NS), by Region of Location of Forested Land 96

TABLE 35 Owners Who Had Occasion to Use the Forest Extension Service of Have Been Contacted by Extension Foresters and Those Who Have Not, by Region of Location of Forested Land 97

TABLE 36 Owners Who Have Used the Technical Services Available From a Wood Producer's Organization or Have Attended Seminars or Short Courses Offered by Such Organizations and Those Who Have Not, by Region of Location of Forested Land 101

TABLE 37 Preference for Technical Services, by Region of Location of Forested Land 103

TABLE 38 Producers and Non-Producers - Cumulative % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Ownership, by Region of Location of Forested Land 105

TABLE 39 Producers and Non-Producers - Past Experience and Future Intentions for the Harvesting of Forest Products, by Region of Location of Forested Land 106

TABLE 40 Producers and Non-Producers - Experience with Logging Contractors in Past 5 Years By Region of Location of Forested Land 107

TABLE 41 Producers and Non-Producers - Management Activities Undertaken During the Past Five Years By Region of Location of Forested Land 109

TABLE 42 Producers and Non-Producers - Owners Intentions Concerning Management Activities for the Next Five Years By Region of Location of Forested Land 110

TABLE 43 Producers and Non-Producers - Owners Who Received Financial/Technical Assistance From Government 112

TABLE 44 Producers and Non-Producers - Use of Services Offered by Wood Producer Organizations 113

TABLE 45 Producers and Non-Producers - Preference for Receiving Technical Advice By Region of Location of Forested Land 114

TABLE 46 (1)Cumulative of % of 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Woodland by Region of Location of Forested Land 117

TABLE 47 Managers and Non-Managers - How Were Most Forest Products Sold by Region of Location of Forested Land 118

TABLE 48 Managers and Non-Managers - Future Management Intentions by Region of Location of Forested Land 119

TABLE 49 Managers and Non-Managers - Use of Available Services 120

TABLE 50 Managers and Non-Managers - Preference for Technical Services by Region of Location of Forested Land 121

TABLE 51 Absentee Owners by Province and County of Residence 124

TABLE 52	Cumulative % of 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Woodland and for Not Selling Forest Products - Non-Residents	125
TABLE 53	Number of Owners and Acreage Owned, by Occupation Group	127
TABLE 54-1	Average Distance to Property by Occupation Group	131
TABLE 54-2	Owners Who Would Buy More Forested Land at a Fair Price by Occupation Group	131
TABLE 55	Cumulative % of the 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Occupation Group	133
TABLE 56	The Sale of Forest Products in the Last Five Years, By Occupation Group	135
TABLE 57	Cumulative % for the 1st, 2nd, and 3rd Reasons for not Selling any Forest Products in the Last Five Years by Occupation Group	136
TABLE 58-1	Past Harvesting Practices by Occupation Group	138
TABLE 58-2	Future Harvesting Intentions by Occupation Group	139
TABLE 59	Satisfaction with Logging Contractors by Occupation Group	140
TABLE 60-1	How Were Forest Products Brought to Roadside by Occupation Group	141
TABLE 60-2	How Will Forest Products be Brought to the Roadside in the Future, by Occupation Group	142
TABLE 61-1	Management Activities Undertaken in the Past Five Years by Occupation Group	143
TABLE 61-2	Future Intentions Regarding Management Activities by Occupation Group	144
TABLE 62	Use of Available Services by Occupation Group	146
TABLE 63	Preference for Technical Services by Occupation Group	147
TABLE 64	Level of Education by Occupation Group	148

LIST OF FIGURES

FIGURE 1	Distribution of Owners and Acreage of Forested Land by Region - Comparison of Survey Results and Tax Historical Data .	19
FIGURE 2	Total Forested Land by Size Classes	21
FIGURE 3	Average Distance to Property, Distribution of Land Ownership and Occupation	23
FIGURE 4	Year of Acquisition First Parcel of Forested Land	26
FIGURE 5	Percentage of Owners Who Have Sold Forest Products in the Last Five Years by Property Size Class	34
FIGURE 6	Method of Sale of Most of the Forest Products Sold	37
FIGURE 7-1	Type of Equipment Used by Age Class	40
FIGURE 7-2	Type of Equipment that the Owners Intend to Use in Future by Age Class	41
FIGURE 8	Services Used by Owners by Property Size Class	50
FIGURE 9-1	Reasons for Owning a Woodlot by the Method of Acquisition of the Property - Cumulative % of the First, Second and Third Reasons Selected by the Owner	60
FIGURE 9-2	Reasons for Owning a Woodlot by Region - Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Woodlots in Family Possession for Less Than 25 Years (Cumulative % of First, Second and Third Reasons Selected by Owners)	61
FIGURE 10-1	Owners Who Undertook Management Activities in the Past - Owners With Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Owners with Woodlots in Family Possession for Less than 25 Years, by Region	65

FIGURE 10-2 Owners Who Intend to Undertake Management Activities in the Future - Owners with Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Owners with Woodlots in Family Possession for Less Than 25 Years, by Region 66

FIGURE 11 Total Acreage by Size Class and Region 68

FIGURE 12 Age Distribution by Region 75

FIGURE 13 How Property Was Obtained by Region 77

FIGURE 14 Owners Who Sold Forest Products by Property Size Class 82

FIGURE 15-1 Technical Assistance Received by Region ... 99

FIGURE 15-2 Financial Assistance Received by Region ... 100

FIGURE 16 Producers and Non-Producers - Percent Income Derived From Woodlots and Total Annual Income per Owner 115

FIGURE 17 Distribution of Managers and Non-Managers by Age Group 122

FIGURE 18 Percent Income Derived from Woodlots 122

INTRODUCTION

Small private nonindustrial woodlots represent approximately 30 percent of the total forest resource of New Brunswick. By contrast, in Canada as a whole, small nonindustrial woodlot owners hold approximately 5 percent of the forest land. Besides providing roughly one-quarter of sawmill and pulp and paper company requirements, these woodlots produce fuelwood, Christmas trees and maple products.

While the importance of nonindustrial woodlots to the province is recognized, they constitute nevertheless the least known and predictable component of the provincial forest resource. It is not clear what their annual yield could be on a sustained basis or what type of management approach could provide the desirable harvest. The basic aspirations of the owners are also not very well known or understood, making it difficult to identify the required services and programs. In certain instances, some owners themselves may have a limited awareness of the potential of their holdings.

The Private Woodlot Resources Study was established by the Government of New Brunswick to identify the aspirations of nonindustrial woodlot owners and to define their role in the provincial forestry sector. The Study mandate was to clarify the roles which the producers, the industrial users and governments must play to enhance the value of nonindustrial woodlots both to the owners and to society in general.

Given the lack of existing information on non-industrial woodlot owner characteristics and needs, the Study undertook extensive consultation with interested and concerned individuals and organizations. Consultation was carried out in three main phases: written submissions (letters or briefs) and regional workshops to relay more information on the subject and to increase public input; eight public hearings throughout the province to consider the briefs submitted; and, lastly, a survey of all owners.

This report deals specifically with the third phase of the public consultation, the Nonindustrial Woodlot Owner Survey. Information gathered from written submissions, regional workshops and public hearings formed the basis for several of the survey questions. The survey attempted to quantify to some extent opinions expressed during the first two phases of consultation. It was also aimed at

collecting data to compile a profile of owner characteristics, goals and objectives, because information available in these respects was extremely limited. Even such basic questions as the exact number of nonindustrial woodlot owners and the acreage of these woodlots seemed difficult to answer. What are the characteristics of these small woodlot owners? Why do they own woodlots? What use do they make of their woodlots? What is their attitude toward forest management? What are their expectations in connection with this resource? Those are some of the questions the survey dealt with.

For the purpose of the survey, woodlots were defined as private nonindustrial holdings of 20 to 5000 acres in size. It is generally agreed that a woodlot of less than 20 acres is essentially for the personal use of the owner. In these cases, the sale of forest products is very limited. Likewise, woodlots of more than 5000 acres are generally used for industrial purposes. For these reasons, woodlots of less than 20 acres or more than 5000 acres were not included in the survey. It must be kept in mind, however, that these size limits were chosen arbitrarily.

The first chapter of this report spells out the objectives of the survey, reviews the questionnaire and outlines the methodology used. The second chapter analyzes survey results and draws conclusions. In the first section of this second chapter results are presented at a provincial level. This is followed in the second section by an outline of the regional variations and thirdly, by the identification of certain types of owners.

Chaper I

THE QUESTIONNAIRE

1. OBJECTIVES

The New Brunswick Private Woodlot Owner Survey was aimed at better identifying the characteristics of some 31 500 owners with holdings of 20 to 5000 acres of nonindustrial woodlot. More specifically, the main objectives of the survey were as follows:

(1) To determine nonindustrial woodlot owner socioeconomic characteristics, objectives and attitudes with regard to forest product harvesting and woodlot management.

(2) To determine to what extent woodlot owners are familiar and satisfied with existing programs and services.

(3) To determine to what extent existing programs and services meet woodlot owner expectations, and, if necessary, how programs can be improved to meet perceived needs.

(4) To quantify opinions submitted in writing or expressed at public hearings and regional workshops held throughout the province with a view to defining the role of nonindustrial woodlots in the New Brunswick forestry sector.

2 THE CONTENT OF THE QUESTIONNAIRE

Fifteen nonindustrial woodlot owner surveys done in Canada and in the United States were examined when preparing the questionnaire used in New Brunswick.

The objective was to design a simple questionnaire which, while gathering the necessary data, would relay information and make owners aware of opportunities their woodlot afforded. The questionnaire was mailed to all owners of one or more woodlots in New Brunswick. Respondents in this type of survey do not have the opportunity to ask for clarifications when answering questions, as in the case of interview or telephone surveys. Consequently, every attempt was made to have the wording of the questions of the survey sufficiently clear so that owners could answer without outside help.

The public hearings held in the province prior to the survey were a definite asset when preparing the

questionnaire. They made it possible to identify more precisely the concerns of owners and to take their comments into consideration when the survey was prepared. On the basis of the information gathered from the public hearings and the review of surveys conducted elsewhere, a first draft was prepared and discussed with about 20 knowledgeable people in the forestry sector. The corrected version was then pretested.

Fifteen owners from the South East New Brunswick Marketing Board region filled out the first version of the questionnaire. This exercise showed some questions were too complex and needed to be reworded, which was done. The modified version was pretested this time using nine owners from the York-Sunbury Marketing Board region. A few minor corrections were made and the final version was completed.

It should also be noted that most questions were multiple-choice; respondents had to check (✓) the answer they chose. Some questions provided space for comments, but the entire questionnaire could be completed without actually writing out an answer. The primary objective of this method was to simplify the task of answering the questions, but it also simplified data compilation. The two centre pages of the questionnaire were left blank to allow those who so wished to include additional comments.

Since consultations brought to light important differences among the various regions of the province, the questionnaire was designed to obtain information at the regional level. Seven regions were defined, their boundaries coinciding with those of forest products marketing board regions in the province (see Map 1). Data can therefore be compiled both on a regional basis and on a provincial basis. The questionnaire also asked for the woodlot location and the owner's place of residence, thus allowing for answers provided by owners not residing in New Brunswick to be taken into account.

The approach used in the New Brunswick questionnaire differs in several respects from that used in earlier studies. The following paragraphs describe the emphasis given to certain questions in relation to the other surveys consulted. They also briefly explain the information sought from owners.

MAP 1 - Regions Surveyed

Region 1 - Includes all of York, Sunbury, and Charlotte counties. Please note that the York-Sunbury-Charlotte County Forest Products Marketing Board is included in this region.

Region 2 - Includes the Carleton-Victoria Forest Products Marketing Board which comprises all of Carleton and Victoria counties excluding the civil parish of Drummond.

Region 3 - Includes the Madawaska Forest Products Marketing Board which comprises all of Madawaska County and the civil parish of Drummond.

Region 4 - Includes the North Shore Forest Products Marketing Board which comprises all of Restigouche and Gloucester counties plus the civil parish of Alnwick.

Region 5 - Includes the Northumberland County Forest Products Marketing Board which comprises all of Northumberland County excluding the civil parishes of Rogersville and Alnwick.

Region 6 - Includes the Southeast New Brunswick Forest Products Marketing Board which comprises all of Westmorland County except the civil parish of Salisbury, all of Kent County, and the civil parish of Rogersville.

Region 7 - Includes all of Queens, Kings, Saint John and Albert counties, plus the civil parish of Salisbury. Please note that the Southern New Brunswick Forest Products Marketing Board is included in this region.

(1) Nonindustrial Woodlot Acreage:

The first nine survey questions asked owners to state their total acreage and the type of land owned. By deducting nonforested land acreage from their total acreage, owners arrived at the acreage meeting the survey definition of a nonindustrial woodlot. Owners were also asked to identify in which region woodlots were located. This information was used along with several other variables to determine the impact of property size on decisions and attitudes of the owner.

(2) Distance:

Several studies have compared the attitudes of owners living on or near their properties with those of owners who live far away and who only visit their land occasionally. The latter are called "absentee owners".

Generally, research shows that owners living near their woodlots are more likely to harvest and manage them. The number of owners not living near their woodlots and the impact this category of owner has on provincial nonindustrial woodlots as a whole were therefore analyzed.

(3) Change of Ownership:

In order to establish programs which will influence attitudes of owners toward woodlots, it is important to determine the average number of years owners hold on to woodlots. This factor becomes even more important in view of the period required to earn a return on one's investment in the forestry sector. For example, it takes at least 40 years on the average before a young stand which has been thinned can be cut for pulpwood.

To determine the average length of ownership, most of the questionnaires consulted merely asked the year or approximate date of acquisition of the first woodlot. The questionnaire used by Ontario also asked how properties were acquired (property tax sale, inheritance, etc.).

New Brunswick traditions led us to assume that properties are often transferred from parents to their children. Thus, even if someone stated that he did not acquire his first woodlot until after 1970, for example, the lot may have been owned by his ancestors for many generations. Consequently, in order to clarify the information reported by the owners, two questions were added to the questionnaire. The first

asked owners how they obtained their forested land - through purchase, inheritance, or a combination of both. The second asked how long the inherited forested land had been in the owner's family. This supplementary information made it possible to refine the analysis of the results and determine whether there are differences in behaviour between owners who inherited part or all of their property and other owners.

(4) Reasons for Owning Forested Land and Its Use:

Consulted documents inquired as to the main reason for woodlot ownership and as to the main reason for not having sold (or not intending to sell) forest products.

This approach seems to create some problems. First, owners often have more than one reason for their decision and sometimes find it difficult to identify the main reason, especially when they are not given the opportunity to mention the other reasons. In fact, experience in Nova Scotia and Ontario has shown that even if the question called for only the main reason, several respondents gave more than one (Smyth and Nausedas, 1982; MacQuarrie, 1981).

Moreover, if the main reasons suggested (Question 15) are examined in terms of the social situation in New Brunswick, it can be assumed a priori that it is very possible most owners live on their property or purchased it to establish residence there. Therefore, if the question asked the owner to indicate only one reason for owning a woodlot, it is probable that he would merely confirm the fact that he lives on his property, and no information would be gathered as to his intentions concerning the wooded area of his land.

Accordingly, the question as worded in our survey asked owners to choose three answers and rank them in order of importance. It was assumed that second and third choices would in many instances relate more closely to the owner objectives and goals regarding woodlots.

(5) Woodlot Consolidation:

Several studies maintain woodlot management is directly proportional to woodlot size. Hence, some Canadian provinces and American states, have established land consolidation programs. In order to determine how many "willing" buyers and sellers of woodlots there were in New Brunswick, Question 16 of the survey asked whether the respondent would buy more

forested land at a fair price. Of course, it must be kept in mind that no definition of "fair price" was given and that conditions at a given time could make owners change their mind on the subject. However, if one or more programs to facilitate woodlot consolidation were introduced, it would be important not only to know whether owners would be interested in participating, but also to make sure that some individuals were willing to sell their lots. This second question, which was not included in the other questionnaires consulted, also provided a rough means of checking the degree of satisfaction of owners with regard to woodlot ownership.

(6) By Whom and How Wood is Harvested:

In New Brunswick, many owners make use of contractors to harvest their woodlots. Generally, the contractor pays stumpage fees to the owner and then cuts, removes, and sells the wood from the property. Several times during the public hearings held in the province, the problem of woodlot clearcutting by contractors was raised. Several people also brought up the question of how and by whom most of the cutting on nonindustrial woodlots was done. A few questions were therefore included in the questionnaire to determine who had carried out the work on nonindustrial woodlots in the past. The survey also attempted to determine the degree of satisfaction of owners who used the services of contractors. As a follow-up, another question covered the future intentions of owners and asked whom they would like to harvest their woodlots in the future.

It should be noted that only the Québec survey asked who harvested wood on nonindustrial woodlots, and that none of the surveys consulted dealt with the matter of contractors.

Wood harvesting equipment also seems to be of concern to small woodlot owners in New Brunswick. Several reported their woodlots had been ravaged by contractors using cutting methods and equipment which were not appropriate for small woodlots, and which gave young stands no chance for renewed growth. According to some observations, there also appears to be renewed interest in using horses in small woodlots. Several people are also interested in the development of equipment which could provide an alternative to horses at an affordable price. As a result of remarks made during the public hearings and other consultations, a question was included on the equipment chosen by owners in the past and their future intentions in this regard.

(7) Services Provided:

The approach used in the first draft of the questionnaire to determine whether the services provided to owners (financial aid, technical assistance, etc.) were well known and satisfactory was similar to that used in the other documents consulted. Respondents were asked, for example, whether they had participated in the financial assistance program administered under the federal-provincial Forestry Subsidiary Agreement. Another question asked owners to indicate, among several reasons suggested, why they were not satisfied with the services offered by the Forest Extension Service or the regional marketing board.

The pretest administered to 24 owners clearly showed, however, that the structure of these questions was too complex and that most owners would probably have difficulty answering them. For example, owners do not necessarily remember the names of programs, even if they have taken part in them. Often owners know the people responsible for implementing existing programs, but they do not always know or care who the individuals work for or the name of the programs they administer. This is understandable, since owners are interested in the services provided rather than the structures governing them.

As a result, the final questionnaire began by placing the services provided in a certain context. Thus, paragraphs briefly explained services provided by the Department of Natural Resources and the marketing boards. A simple way to check whether people knew that services were provided locally by the Department of Natural Resources was to ask them whether they knew the location of the department office closest to their woodlot. Likewise, another question asked the owners whether they had received information from their marketing board or attended any of its meetings.

Question 37 asked owners from whom they would prefer to obtain the services of a technician - government, marketing boards, industry, etc. Answers to this question were examined in terms of several variables, such as woodlot size, owner occupation, percentage of owner income derived from the woodlot, etc. This question was not included in any of the other questionnaires consulted.

On the whole, it can be said that the approach used in most of this section differed considerably from that of the other surveys consulted.

(8) Statistics:

Data compiled in this section were examined in relation to other variables. For example, the owner attitudes toward woodlot management were looked at according to age, education, etc.

One question in this section dealt with the owners' experience or training in the forestry sector. A woodlot owner survey in New York State showed that individuals who had participated in activities such as 4-H, Scouts, etc. had a more favourable attitude toward woodlots than other people had (Dickson, 1970). The question was therefore to determine whether this type of training did have an impact on the attitudes of New Brunswick owners.

Consulted questionnaires also included a question on the annual income of respondents. However, none asked what percentage of the income was derived from woodlots. This additional question made it possible to make a better determination of the relative importance of the income derived from nonindustrial woodlots in relation to the total income of owners.

3. METHODOLOGY

Unlike most other nonindustrial woodlot owner surveys, the New Brunswick Private Woodlot Owner Survey did not use the random sampling method. A questionnaire was mailed to each owner of 20 to 5000 acres of woodlot. The list of names and addresses used by the Department of Municipal Affairs for timberland tax billing served as a mailing list.

There were two reasons why a questionnaire was sent to each owner. The first was to make sure that the owners felt involved in the Private Woodlot Resources Study. Indeed, the Study determined, from the outset of its work, that public consultation was an essential aspect of its approach. Although the sampling method would have provided statistically valid data, it would not have given each owner the opportunity to express his opinions. In this regard, it should be noted that close to 2000 owners added personal comments at the end of the questionnaire, besides answering the questions.

Secondly, the Study also wanted to use the survey as an educational tool. One of the ways was through newspaper publicity, in an attempt to arouse the interest of the owners. Also, the questionnaire was designed both to relay information and to collect the desired data. A review of the comments added to the questionnaire seems to indicate

that it encouraged owners to consider the opportunities which their lots afforded. In many cases, additional information was requested on existing programs and services. Several people indicated a desire to become involved with their marketing board.

Such an approach has certain disadvantages, however. The most serious is probably the difficulty of extrapolating results from returned questionnaires to reflect the characteristics of the total target population. For example, a greater number of respondents may be owners who were already interested in managing their woodlot or who have done so in the past; this category, therefore, might be overrepresented. Projections based on this type of response could thus be biased.

Efforts were made to check the degree to which the results were representative.

Unfortunately, as mentioned earlier, few or no prior data exist for comparison with the results of this survey in order to check the degree to which the returned questionnaires were representative. It was possible, however, to compare results for the Northumberland region (Region 5 on Map 1) and those of a 1975 survey in Northumberland County (Meisner, 1975). The territory covered by the two surveys, although somewhat different, is fairly comparable. A comparison of the results indicated that the tendencies revealed in both surveys were consistent.

Furthermore, since it was not possible to compare the results of all the regions surveyed with other research, meetings were organized in each marketing board region to discuss the results. At each meeting, an attempt was made to group together small and large nonindustrial woodlot owners, contractors, and representatives of the Department of Natural Resources, marketing boards and industry. In all, over 200 people took part in the discussions. Participants were invited to comment on the representativeness of survey results and to explain the reasons for certain answers. They agreed that the results of most of the questions were representative. In other cases, they urged caution in data interpretation. The comments made led to further checking and more detailed data analysis, and were taken into consideration when the interpretation of the results was drafted.

Table 1 shows that out of the 32 022 questionnaires mailed out, 10 013 were returned, which represents a response rate of 32 percent. Table 1 also indicates the distribution of these questionnaires by region. The number

TABLE 1

Distribution of Returns by Region

Regions	Mail Out			Returns		
	Sent Out	Deleted[1]	Revised Total	Completed and Returned	Rejected	Tabulated
York-Sunbury-Charlotte	5,171	64	5,107	1,468	134	1,334
Carleton-Victoria	3,264	18	3,246	864	78	786
Madawaska	1,371	16	1,355	630	130	500
Northshore	5,159	88	5,071	1,904	339	1,565
Northumberland	2,767	46	2,721	766	125	641
Southeast	5,743	77	5,666	1,523	228	1,295
Southern	5,560	104	5,456	1,629	149	1,480
Total Province	29,035	413	28,622	8,784	1,183	7,601
Other Canadian Provinces	1,604	6	1,598	N/A	N/A	676
United States	1,220	45	1,175	N/A	N/A	461
Other Countries	163	88	75	N/A	N/A	52
Total Outside N.B.	2,987	139	2,848	1,229	40	1,189
Grand Total	32,022	552	31,470	10,013	1,223	8,790

[1]Undeliverable

of questionnaires returned certainly exceeded all expectations. This survey, unlike one using a sampling method, made it almost impossible to control the number of returns because of the very large number of questionnaires mailed out. Moreover, since owners were not required to identify themselves on the questionnaire, it became impossible to determine who had returned his. As a result, it was not possible to contact non- respondents directly. Generally, the rate of response to surveys conducted by mail is closer to 10 or 15 percent than 30 percent, even for those using a sampling method where the smaller number of questionnaires allows a closer check of those who do not answer. It is also interesting to note that the nonresponse rate for each question was very low and did not exceed 13 percent.

Each questionnaire returned was checked manually to ensure that the owner satisfied the definition of a nonindustrial woodlot owner, and that questions had been answered in accordance with instructions given. For a questionnaire to be accepted, the respondent had to have indicated that he owned 20 to 5000 acres of woodlot and have answered at least twelve of the forty-four questions, including the one identifying the location of the property. Each retained questionnaire was then coded to allow computerization the information received. Of the 10 013 questionnaires received, 9 096 were accepted and coded.

The fact that a questionnaire was retained after the initial general check described above did not mean that all the questions had been answered according to instructions. For example, an owner may have checked two answers to Question 12 (When did you first obtain a parcel of forested land in New Brunswick?), although the instructions said to choose just one answer. As a result, retained questionnaires were placed in two categories:

Group A - Questionnaires having all the questions filled out in accordance with the instructions.

Group B - Questionnaires on which one or more questions were not filled out in accordance with the instructions.

Of the 9096 questionnaires retained and codified, 5712 were completed properly (Group A) and 3384 contained at least one question not filled out as directed. Wherever possible, attempts were made to correct questions not answered properly so as to use a maximum of returned questionnaires. Thus, uniform correction "rules" were established and the computer was programmed to correct as many questionnaires as possible.

For example, instructions for Question 12 (When did you first obtain a parcel of forested land in New Brunswick?) were to check only one answer. In certain cases, two or more answers were checked (ex.: 1st answer - before 1930; 2nd answer - 1930-1939). In this example, it may be that the respondent owned two parcels, one acquired before 1930 and a second between 1930 and 1939, and therefore indicated when he acquired the two parcels. Since the question was concerned with the date he acquired the first parcel, the answer corresponding to the longest land tenure had to be retained. In this example, the computerized correction rule retained "before 1930" and eliminated all other responses.

Details on the set of correction rules used are outlined in Appendix II. Whenever the set of rules could not correct responses to incorrectly answered questions, responses were rejected. Overall, of the 9096 questionnaires coded, 8790 were accepted, and 306 could not be used (Table 2). The results presented in this report are therefore based on 8790 responses.

TABLE 2

Summary of Returns

Total Returns	10,013	
Questionnaires rejected after visual inspection	917	
S/T		9,096
Coded Questionnaires which could not be corrected by edit rules		306
Tabulated Questionnaires		8,790

To determine whether correction rules had biased the results, a comparative analysis of the results of Group A and Group B questionnaires was carried out for each question. Analysis did not show any significant difference between the two questionnaire groups for any of the questions to which the correction rules were applied. However, owners who answered Group B questionnaires (i.e. corrected questionnaires) were slightly older, and education and income levels were slightly lower. As could be expected, the rate of no-reply to individual questions was higher for Group B questionnaires than for Group A questionnaires.

Chapter II

THE RESULTS

Collected data cover forty-five variables which can be compiled on the basis of property location or place of residence of owners. Except for analysis dealing with absentee owners, data were compiled by property location for the seven regions outlined in Map 1. Consequently, data discussed in this report include all woodlots reported in each of the seven regions, whether or not owners lived in the region.

Results have been grouped under eight main headings. One section presents results on a provincial basis, while a second section discusses results on a regional basis. The eight headings are:

1. Woodlot acreage and number of owners
2. Owners
3 Land tenure
4. Reasons for owning woodlots
5. Woodlot use
6. Contractors
7. Services provided
8. Inherited property

This is followed by an attempt to divide owners into certain categories and to examine differences in behaviour among these groups. Four groups of owners have been analyzed: Producers and non-producers; managers and non-managers; absentee owners; and finally, owner types according to occupation.

1. PROVINCIAL RESULTS

1.1 Woodlot Acreage and Number of Owners

The total acreage of nonindustrial private woodlots (20-5000 acres) and the number of woodlot owners have been the subject of much discussion over the past few years. Data gathered by the Department of Municipal Affairs for tax purposes indicate a total of 39 106 non-industrial woodlots, representing 3.6 million acres. This gives an average lot size of about 92 acres. Since an owner may have more than one lot, the actual number of owners is vague.

However, the last forest inventory conducted by the Department of Natural Resources in 1976 found that small privade holdings accounted for roughly 5.2 million acres.

Using a figure of 39 106 individual lots, this would increase the average lot size to about 132 acres. This latter figure should, however, be considered with caution since the 5.2 million acres include lots of less than 20 acres. These properties are excluded in the 39 106 lots compiled by the Department of Municipal Affairs.

Reservations as to accuracy of the figures derived from these two methods have been expressed on several occasions by different resource persons in the forestry sector. On the one hand, many believe that estimates based on data used for tax purposes underestimate actual nonindustrial woodlot acreage. Two factors back up this hypothesis. First of all, lot descriptions in deeds (especially older ones) are not always accurate and provisions must be made for a certain margin of error. Secondly, owners are probably not overeager to report possible billing errors, since that would mean higher property taxes. Despite ongoing efforts to update available information, the entire process is cumbersome, slow and costly because of the numbers involved.

On the other hand, several sources, including the Federation of Woodlot Owners, believe the 1976 forest inventory significantly overestimated nonindustrial woodlot acreage. It must be kept in mind that the 1976 inventory defined small woodlots in terms of size and not necessity in terms of the owner of the property. It would seem that this definition resulted in a double count for some forest acreage. For example, some company-owned holdings where the individual parcel size of property is a continuous block is less than 10 000 acres were included in both the large industrial holding inventory and the small nonindustrial woodlot inventory. Correction of these data is now being carried out by the Department of Natural Resources, in cooperation with the Department of Municipal Affairs. Any comparison of data from Natural Resources and Municipal Affairs must therefore take into account how both departments define nonindustrial woodlot. For Natural Resources, it is a private holding of less than 10 000 acres in a continuous block except in cases where it is clearly known that the owner of the holding is involved in the wood-processing industry. For Municipal Affairs, it is a woodlot as reported on deeds which is owned by anyone other than the Crown or a person whose principal business is the utilization of forest products in a manufacturing process.

The Federation of Woodlot Owners believes that the correct number probably falls somewhere between the two extreme figures calculated for tax purposes and for inventory. As shown in Table 3, regional inventories

carried out for the Madawaska, North Shore, and Carleton-Victoria marketing boards seem to support this hypothesis. Whatever the case may be, in the absence of more precise data, the 1981-82 annual report of the Federation refers to 39 106 owners and 3.6 million acres (Federation of Private Woodlot Owners, 1982).[1]

TABLE 3

Comparative Woodland Areas as Reported by the Tax List, the 1976 Woodland Inventory and Other Surveys

Region	Tax List	1976 Inventory	Other Surveys
Madawaska	232,600	291,360	267,650[2]
North Shore	447,520	679,730	573,750[3]
Carleton-Victoria	399,520	573,570	485,000[4]

As mentioned in Chapter I, the list of names and addresses used by the Department of Municipal Affairs for tax purposes served as a mailing list to send survey questionnaires to nonindustrial woodlot owners. Instructions given to owners specified they were to complete only one questionnaire for all their holdings. To minimize cases where an owner received more than one questionnaire because he owned more than one lot, a manual check of the mailing list was made. An attempt was made, as far as possible, to remove duplications and send only one questionnaire to each owner. Several small woodlots belonging to pulp and paper companies included in the list were also removed. The original list was therefore reduced by several thousand names, and in the end, 32 022

---

(1) To be more precise, the report should refer to 39 106 lots rather than owners, since one owner may possess more than one lot.

(2) Data of the 1976 Woodlot Inventory as revised by Madawaska Forest products marketing Board.

(3) Data of the 1976 Woodlot Inventory as revised by the Northshore Forestry Syndicate.

(4) Data of the 1976 Woodland Inventory as revised by the technicians of the Carleton-Victoria Forest Products Marketing Board to exclude all small industrial woodlots.

questionnaires were mailed. It is known, however, that this manual check did not eliminate all the duplications, because several owners returnedmore than one entry form for the draw which accompanied the questionnaire. This tends to confirm that there are fewer than 32 000 nonindustrial woodlot owners in New Brunswick

The 8790 questionnaires returned and accepted for survey purposes reported 1 158 478 acres of woodlot. Assuming there are 31 000 to 32 000 owners in New Brunswick, survey data would mean nonindustrial woodlots represent an area of approximately 4 million acres.

It must be remembered, however, that any extrapolation from the survey results concerning the total population must be viewed with caution. As indicated in the preceding chapter, this survey was not based on random sampling, and the results are not necessarily representative of the overall situation. In any case, Figure 1 indicates that the returned questionnaires seem to provide a fairly good regional and provincial representation when compared with data available at the Department of Municipal Affairs for tax purposes.

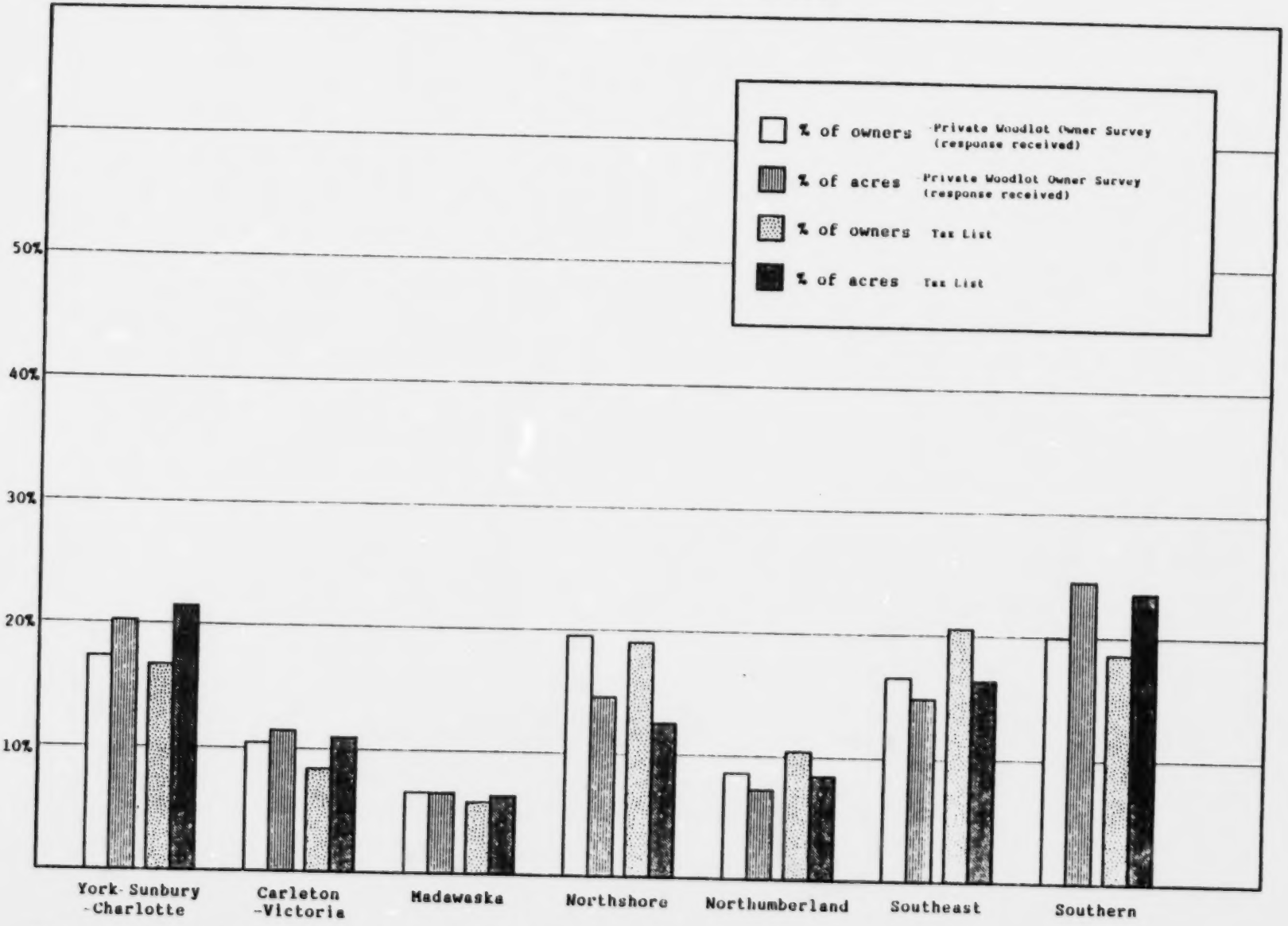
Moreover, in an effort to verify the hypothesis that the Department of Municipal Affairs data underestimate the forested acreage held by nonindustrial woodlot owners, the following test was conducted. A random sample of 200 respondents was taken. Acreage of forested land reported by owners on the questionnaire was then compared with the Department of Municipal Affairs data.

This comparison showed that the owners answering the questionnaire reported 4.4 percent more acreage than indicated by the Department of Municipal Affairs data. This does not seem to be a major difference. A similar comparison made in Nova Scotia showed that owners reported 42 percent more acreage in the survey than indicated by data used for tax purposes (MacQuarrie, 1981, p. 5). If the equivalent of 4.4 percent is added to the woodlot acreage reported by the Department of Municipal Affairs, the estimate of 3.6 million woodlot acres would increase to around 3.8 million.

This comparison assumes, of course, that the definition of forested land used in the questionnaire is compatible with the definition of the Timber Tax List. Forested land is defined in the questionnaire as productive land and excludes cropland, scrubland or land too steep, rocky or wet for crops and trees. The acreage reported in the Timberland Tax List is also based, by definition, on productive land and assessors have evaluated the properties over the last ten years or so to ensure that the acreage reported was as accurate as possible.

FIGURE 1

Distribution of Owners and Acreage of Forested Land by Region--
Comparison of Survey Results and Tax Historical Data



Note: See Appendix IV, table 1 for numerical data

Assuming, however, for the prupose of this exercise that a certain margin of error still exists between reported and accurate productive acreage used for tax purposes, a second comparison of the data reported by the sampled 200 questionnaires was undertaken. The data of the tax list were compared to the acreage of forested land plus the acreage of scrubland or land too wet, rocky or steep for trees reported in the questionnaire. This second comparison showed that the owners reported approximately 17 percent more acreage than indicated by the Department of Municipal Affairs data. If the equivalent of 17 percent is added to the acreage reported by the Department of Municipal Affairs, the estimate of 3.6 million acres would therefore increase to over 4.2 million acres.

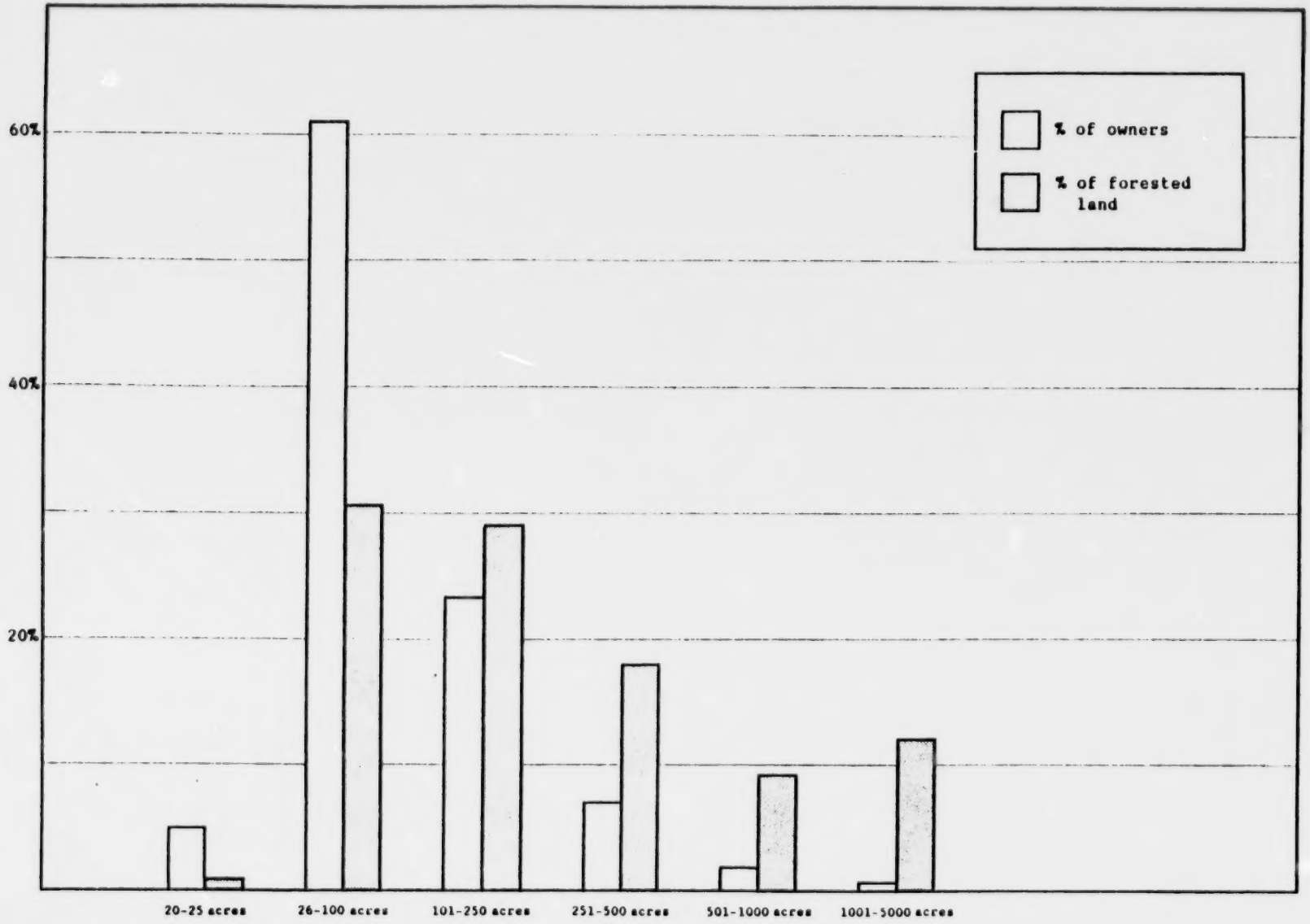
Results of the above exercise also indicated that these 200 owners owned 272 separate woodlots, an average of 1.3 lots per owner. Application of this ratio to the 39 106 properties identified by the Department of Municipal Affairs would mean that they are owned by about 30 100 individuals.

Estimates derived from this comparison involving 200 cases are, of course, based only on a summary analysis. For that reason, they must be considered as an indication of acreage, not as an exact measurement of the nonindustrial woodlot acreage in the province or of the number of woodlot owners. In any event, this comparison, as well as actual survey results, would suggest that the number of nonindustrial woodlot owners is closer to 31 000 than 39 000, and that the woodlot acreage these individuals own is closer to 4.0 than 5.2 million acres.

The average forested acreage reported by the 8790 survey respondents was 132 acres. This does not represent the average acreage of individual lots, but rather the acreage of respondents' entire property. Since the questionnaire did not ask respondents to indicate the exact number of lots making up their property, it is not possible to determine the average woodlot acreage.

It does seem essential, however, to qualify this average of 132 acres. As indicated in Figure 2, over 60 percent of the owners have woodlots ranging from 20 to 100 acres. Yet, these owners hold only slightly more than 30 percent of the total woodlot acreage reported. On the other hand, less than 10 percent of the owners have lots between 251 and 5000 acres and hold close to 40 percent of the woodlot acreage reported. More specifically, owners of lots between 1000 and 5000 acres own fully 12 percent of the total woodlot acreage reported, although they represent only 0.9 percent of respondents. Thus, if properties of

FIGURE 2 Total Forested Land by Size Classes (% of owners and % of acreage owned)



more than 1000 acres are excluded, the average size of the properties surveyed falls from 132 to 116 acres. This latter figure seems closer to what the Federation of Woodlot Owners and other resource persons perceive as the average woodlot acreage per individual. Finally, it should also be pointed out that there are important variations in average woodlot acreage among the regions. These differences are examined more closely in the next section.

1.2 Owners

Over 95 percent of the woodlots surveyed are owned by individuals or families, and more than three-quarters of the owners live on or within 25 miles of their woodlot (Figure 3). Owners living outside New Brunswick account for roughly 13 percent of the total, and they own slightly less than 12 percent of the forested acreage surveyed. As will be seen in the section on regional data, the question of absentee owners is more important in some regions of the province than in others.

In general, most of the owners who have forestry training acquired it through work experience or short-term courses or seminars. Most did not go beyond Grade 12, but 15 percent have commercial and technical diplomas, and 20 percent have university degrees.

Generally, it can be said that the educational level of survey respondents is slightly higher than that of the average New Brunswicker. In fact, 1981 statistics indicate that 16.3 percent of New Brunswickers have a commercial or technical diploma, and 13.4 percent have a university degree (Statistics Canada: Demographic Bulletin No. 4, March 1983).

The main occupations of the owners varied but it will be noted that 26 percent were retired or housewives, 42 percent were fishermen, farmers, labourers-wage earners or skilled tradesmen, and 22 percent were professionals or business people. More than 40 percent of the owners are over the age of 55, and more than 45 percent have an average annual income below $15 000.

More importantly, results show that most owners (83 percent) estimate they earn less than 10 percent of their annual income from their woodlot. This is not surprising in view of the fact that over 66 percent of the owners have a woodlot of less than 100 acres. For most owners, wood harvesting is a source of extra income, the amount of which depends on the other occupation and, especially, the total

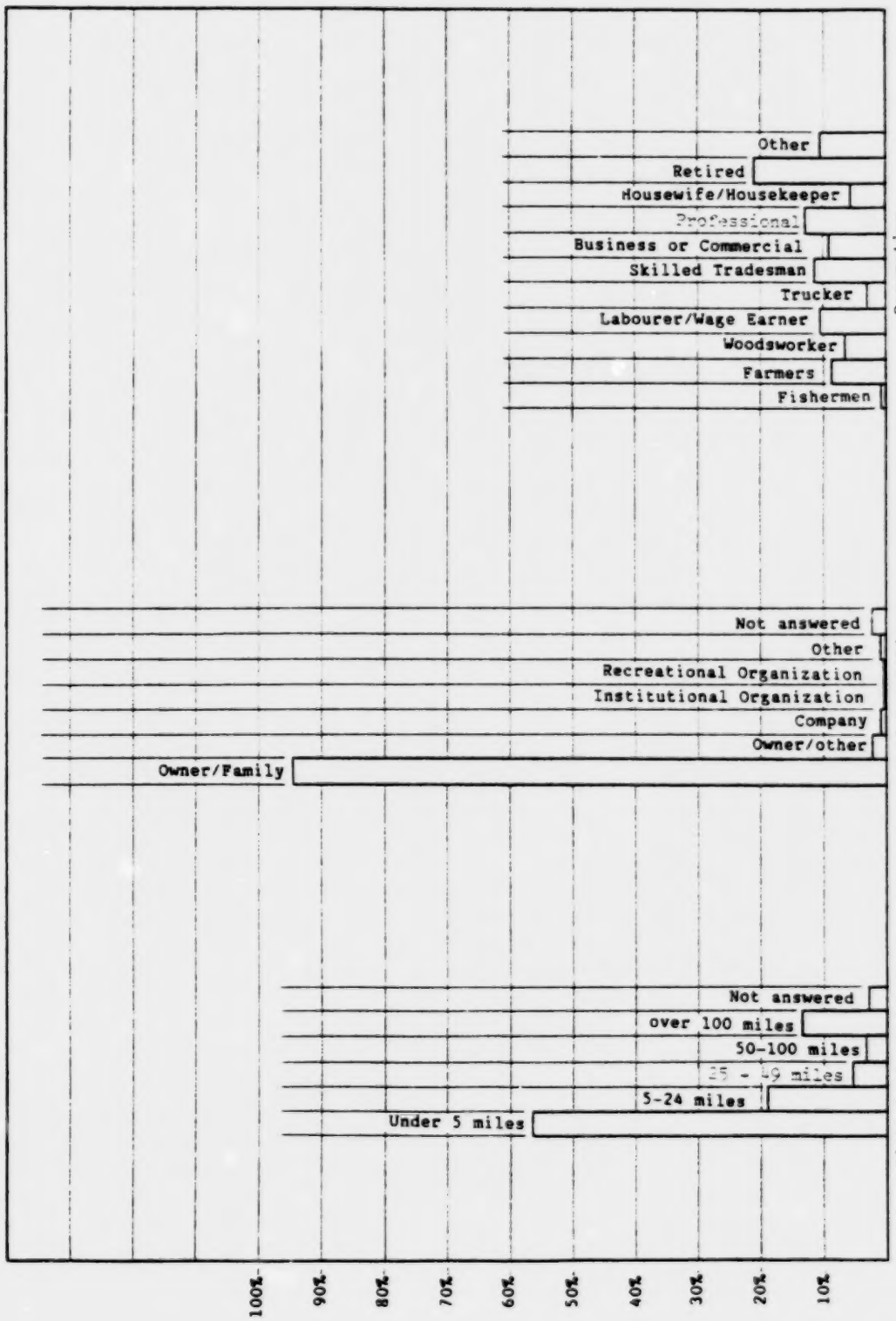


FIGURE 3 Average Distance to Property, Distribution of Land Ownership and Occupation (% of owners)

annual income of the owner. Given the very high percentage of owners with an annual income of less than $15 000, care must be taken not to underestimate the contribution made by woodlots in helping owners supplement their income. Furthermore, it must also be remembered that owners do not always take into account all the benefits derived from their woodlot. The monetary value of firewood for personal use, for example, is probably not taken into account by most owners.

In considering the contribution of nonindustrial woodlots to the income of individuals and to the rural economy in general, it is also important to distinguish between the supplementary income which the woodlot may provide owners and the much larger income which nonindustrial woodlots as a whole represent for people whose main means of earning a living is woodcutting. The survey questionnaire did not inquire about the volume of wood produced and sold by contractors on nonindustrial woodlots. However, according to information supplied by the marketing boards and the Federation of Woodlot Owners, it would seem that from 70 to 80 percent of the wood sold each year from nonindustrial woodlots is harvested by contractors. These contractors, whose number is estimated at roughly 150, employ some 1200 woodsmen[1] while working on nonindustrial properties. The income of these individuals generally comes from a combination of work carried out on Crown lands, large industrial holdings and small nonindustrial woodlots. Some of these people are woodlot owners and, therefore, may be included in the statistics concerning the percentage of income derived from private woodlots. Others are not owners and are not included in these statistics; or else they are owners who derive only part of their income from their own woodlot and earn the rest from harvesting other woodlots. One should therefore be very careful in using the data provided by the survey on the percentage of income derived from noninudstrial woodlots as a mean to assess the contribution of these woodlots to the income of individuals.

1.3 Land Tenure

Orderly woodlot development is a long-term process. In some cases, such as tree planting, the owner may never see the results of his efforts, given the lengthy growing period of trees. It is not surprising, therefore, that

---

(1) These estimates were provided by representatives of the Marketing Boards. It should be noted that these are very approximate.

nonindustrial woodlot program planners should want to know the average length of time owners keep their properties. Speculative land purchases or the frequent sale of land for a whole variety of reasons can make it difficult to plan and implement effective management development programs.

Questionnaire results reveal that 44 percent of the respondents first obtained a parcel of forested land after 1970 (Figure 4). These owners, however, only account for about one-third of the woodlot acreage reported. This means that about two-thirds of the woodlot acreage is owned by individuals who have been woodlot owners for over 12 years. Moreover, close to half of the woodlot acreage reported is owned by individuals who acquired their first woodlot before the sixties. These people have been woodlot owners for over 22 years. It must also be kept in mind that these properties may remain in the hands of their owners for some years to come.

In addition, around one-third of the owners who acquired their properties during the sixties and one-third of those who did so after 1969 obtained them through inheritance. Even if there was a change in ownership, it can be argued that such a change is less radical than in cases where the woodlot has been sold to someone having no connection with the property. The heir, for example, probably had occasion to witness or take part in the activities undertaken on the property in the past. This experience may encourage him to continue these activities, change them, or undertake new ones. At the very least, chances are that the heir is more familiar with the property makeup than a stranger.

The Ontario nonindustrial woodlot owner survey showed that 85 percent of the property transfers involved direct purchase (Smyth and Nausedas, 1982, pp. 21-22). In New Brunswick, close to half of the owners inherited all or part of their woodlot. Inheritance is therefore much more important here than in Ontario. New Brunswickers are generally very attached to their heritage and the value of an inherited property for individuals is often much more than the simple market value. Results also reveal that most respondents in the New Brunswick survey indicated they were not interested in selling their woodlot, even for a fair price (Table 4). Although this constituted an imperfect measurement ("fair" price was not defined, and circumstances may change with time), the answers given to Question 17 would indicate that woodlot owners are content to keep their lots. More importantly, a large majority of the owners even seem willing to purchase more woodlots if circumstances permit. Therefore, it can be concluded that survey respondents demonstrated a positive attitude toward woodlot ownership.

FIGURE 4 Year of Acquisition First Parcel of Forested Land (% of Owners and % of Acreage)

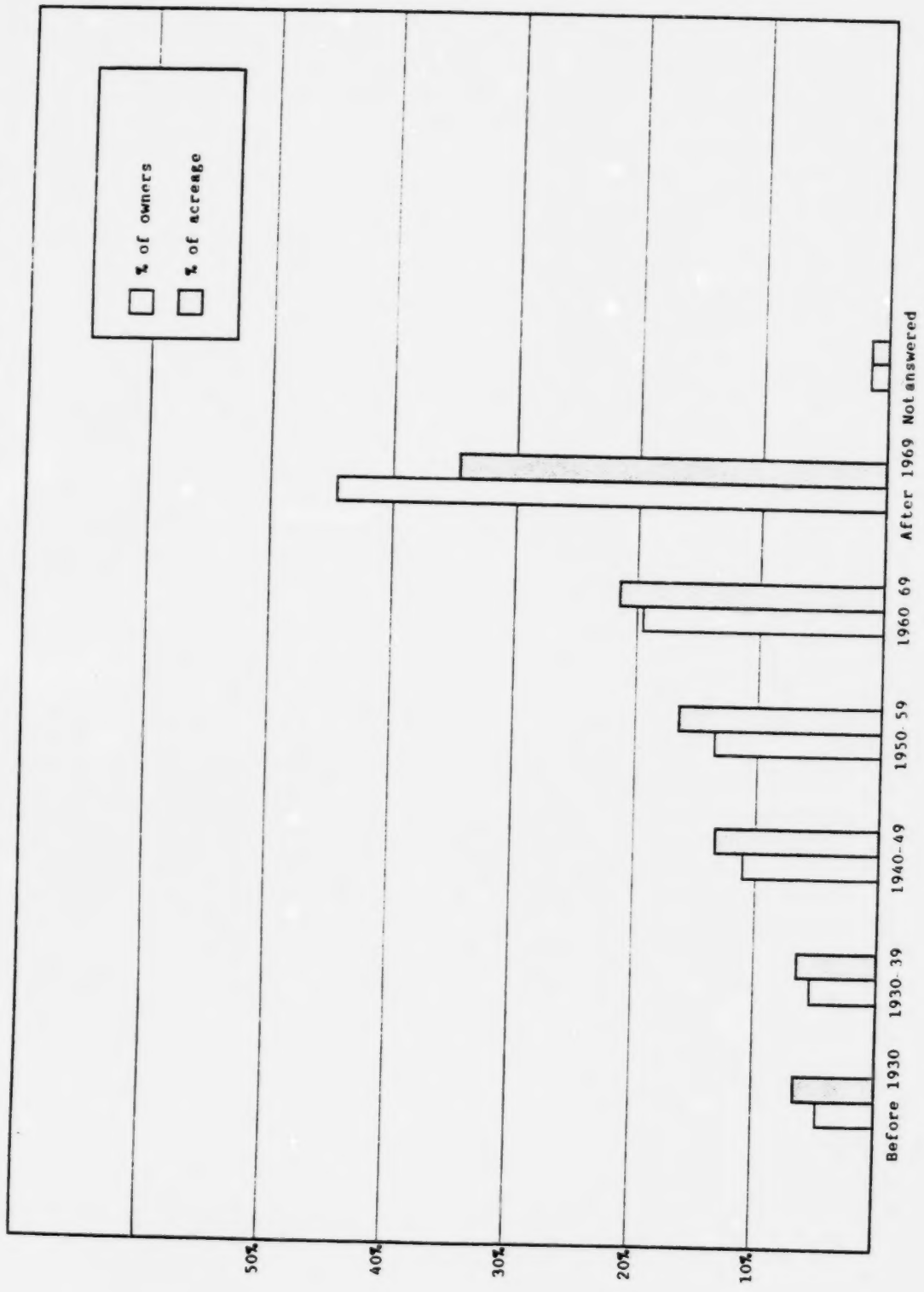


TABLE 4

Owners Interested in Selling and Buying Woodland
(% of owners)

	Owners intersested in Buying	Owners interested in Selling
Yes	58.7%	19.9%
No	39.4%	77.8%
No answer	1.9%	2.3%
TOTAL	100%	100%

1.4 Reasons for Owning Woodlots

Owners purchase or keep their woodlot for a wide range of reasons: for some, these woodlots are part of a farm and/or residential property; for others, reasons relate to forestry activities such as commercial timber production, firewood collection and/or processing of maple sap or Christmas tree production. A few keep woodlots for recreational purposes, or simply for the satisfaction of ownership.

The primary reason indicated by close to half the respondents was that the woodlot was part of the farm or residential property of the owner. That is not very surprising since 56 percent of the owners live on or within 5 miles of their woodlot. About 22 percent of the owners indicated that their main reason for owning a woodlot was related to forestry activities such as producing firewood or other types of commercial wood (pulpwood, sawlogs, etc.), Christmas trees, or maple products. These owners own 22.5 percent of the woodlots reported. The personal satisfaction of owning a woodlot and woodlot ownership as a financial investment value were also chosen as main reasons by about 13 percent of the respondents.

In some cases, an owner may have no particular interest in his woodlot, but still wish to retain his entire property, part of which is woodlot. The whole property may be kept for farm or residential purposes, for example, and so the owner may not wish to divide up the property. In many cases, however, owners may have more than one reason to keep their property. Several reasons or objectives, whether equal in importance or not, may coexist (Canham, 1973, p. 18). For example, if the woodlot is part of a residential property, the owner will first tend to confirm the fact that he does live on his land. If he is not asked to indicate more than one reason, his other motives will not be revealed.

It is also important to remember that owner objectives are not fixed and may change with time and circumstances. An individual may have acquired a piece of land for mainly residential purposes at the outset, but the increased price of firewood may later on encourage him to harvest firewood. It becomes important to consider the secondary objectives of the owner as well as his primary or main objective.

Table 5 lists the main reasons given by respondents for owning a private woodlot. It is quite clear that the relative importance of reasons suggested in the questionnaire varies considerably, according to whether the results of the first reason (1st choice) only or of all three choices (cumulative percentage) are examined.

TABLE 5

Reason for Ownership by Region
Table of Reason by Ranks (% Owners)

	1st Reason		2nd Reason		3rd Reason		Cumulative(1)	
	% Owners	% Land	% Owners	% Land	% Owners	% Land	% Owners	% Land
Forested land is part of farm holding	25.9	29.7	8.2	7.7	5.6	4.9	39.7	42.3
A second home	5.1	3.7	6.6	5.1	5.0	4.6	16.7	13.4
A permanent residence	20.1	14.4	10.1	8.9	4.9	3.8	35.0	27.1
Firewood production	15.5	10.0	26.6	22.9	19.5	19.4	61.6	52.3
A financial investment	12.6	16.0	15.6	16.9	15.4	16.2	43.6	49.1
Personal satisfaction	12.9	12.4	15.3	15.1	22.7	20.8	50.9	48.3
Commercial timber production	4.5	10.2	9.5	15.6	14.3	16.6	28.3	42.4
Recreational purposes	1.6	1.3	4.4	3.4	7.9	7.2	13.9	11.9
Christmas tree/Maple	1.8	2.3	3.7	4.4	4.7	6.5	10.3	13.2
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	300%	300%

(1)Sum of the percentages for the 1st, 2nd and 3rd reasons.

Firewood production, which comes third if only the first choice is considered, rises to first place in the cumulative results. Although "The forested land is part of my farm holding" and "A permanent resident" are the first and second reasons as the first choice of the respondents, they come 4th and 5th respectively in the cumulative results. This tends to support the hypothesis that the owner usually confirms the fact that he lives on his property before considering the other reasons he has for keeping his woodlot.

Overall, the results showed that:

- One of three reasons to own a woodlot for over half the respondents is that their permanent or secondary residence is located on the woodlot.

- Similarly, over 60 percent own a woodlot to produce firewood. Of course, that does not mean that they engaged in commercial sales or intend to do so.

- Fewer than one out of three respondents cited commercial production as one of the three main reasons for woodlot ownership.

- Personal satisfaction and acquiring a woodlot as a financial investment seemed to be more important reasons than commercial timber production for most owners.

It should also be noted that close to 40 percent of the respondents said the forested land was part of their farm holding. It must not be concluded, however, that these farms are active. In fact, an estimated 10 percent of the woodlots are associated with active farm operations (N.B. Agricultural Resources Study, 1977). The number of respondents indicating that their main occupation is related to the farm sector (9 percent) appears to confirm this estimate.

The order of importance of reasons for woodlot ownership varied in relation to the distance between the owner and his property (Table 6). For owners living within 25 miles of their woodlot, the main reason was firewood production. For owners living farther away, the main reason became the satisfaction of woodlot ownership. Commercial production of forest products appeared more important for owners living 6 to 25 miles from their property. However, any comments concerning this table must take into account that most respondents live within 25 miles of their properties. Therefore, examination of the order of importance of reasons given by those living within

TABLE 6

(1)Cumulative % for the 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Distance to Property

	under 5 miles	6-25 miles	26-50 miles	51-100 miles	over 100 miles
Forested land is part of farm holding	56.5	20.2	14.0	17.0	18.1
A second home	7.3	20.0	30.5	39.3	37.1
A permanent residence	44.5	13.6	10.7	22.0	37.5
Firewood production	70.5	70.0	57.8	49.0	21.8
A financial investment	32.4	53.8	53.4	53.3	67.5
Personal satisfaction	43.7	56.5	63.5	62.2	62.7
Commercial timber production	27.7	36.1	25.3	25.5	21.8
Recreational purposes	7.9	17.0	11.7	23.0	27.6
Christmas tree/maple production	9.7	12.7	15.5	8.7	5.6
	300%	300%	300%	300%	300%

(1)Sum of the percentages for the 1st, 2nd and 3rd reasons

25 miles of their property leads to the same results as examination of the order of importance of reasons given by the owners as a whole: 1) firewood production; 2) personal satisfaction of woodlot ownership and 3) woodlot acquisition as a financial investment.

1.5 Woodlot Use

The uses of nonindustrial woodlots in New Brunswick are manifold. In addition to their important contribution to the forest industry as such, woodlots are also used for firewood, Christmas tree or maple production, or for recreational purposes.

In order to gain a better understanding of woodlot owner interests and to establish a profile of their activities, the survey asked owners to identify the activities undertaken in the past five years or the reasons for not undertaking any. Active owners were also requested to specify how and by whom activities were carried out, and which services (financial aid, technical assistance etc.) they made use of to facilitate their activities.

i) Sale of Forest Products

Three thousand two hundred and seventy-one (3271) owners, or slightly more than one-third of the respondents, said they had sold one or more of the products listed in Table 7. These individuals own 53 percent of the woodlot acreage reported. Survey results showed a definite correlation between acreage and the sale of forest products. As shown in Figure 5, the larger the property, the higher the percentage of owners who have sold one or more of the forest products listed in the questionnaire.

Over 80 percent of the 3271 owners who had sold one or more forest products sold pulpwood. These individuals own about 46 percent of the woodlot acreage reported in the survey. Sawlogs and firewood follow in order of importance; in both cases, 38 percent of the owners who had sold forest products in the past indicated they sold these products. Owners who said they had cut firewood and sawlogs for sale own over 50 percent of the woodlot acreage reported.

Most of the respondents (around 55 percent) who had not sold forest products indicated, as one of the three main reasons for not doing so, that they were too busy with other activities. This reason dominated at all levels, in fact, whether it was the respondent's first, second, or third choice (Table 8).

TABLE 7

Owners Who Sold Forest Products During the Last Five Years by Type of Products

	Number of Owners	% of Owners (% of Land Owned)
Have sold forest products	3,271	37.2 (52.6)
Did not sell forest products	5,474	62.3 (46.9)
No answer	45	0.5 (0.5
Total	8,790	100.0

Products sold	Number of Products	% (1)
Firewood	1,247	38.1[1]
Posts	406	12.4
Sawlogs (lumber logs)	1,273	38.9
Veneer	219	6.7
Pulpwood	2,737	83.7
Christmas trees	276	8.4
Maple syrup	114	3.5
Others	95	2.9
Total	6,367	

[1]These percentages represent the proportion of owners who sold the specified product in relation to the number of owners who sold at least one of the listed product. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who sold firewood}}{\text{Number of owners who sold at least one product}} \times 100 = 38.1\%$$

FIGURE 5 Percentage of Owners Who Have Sold Forest Products in the Last Five Years by Property Size Class

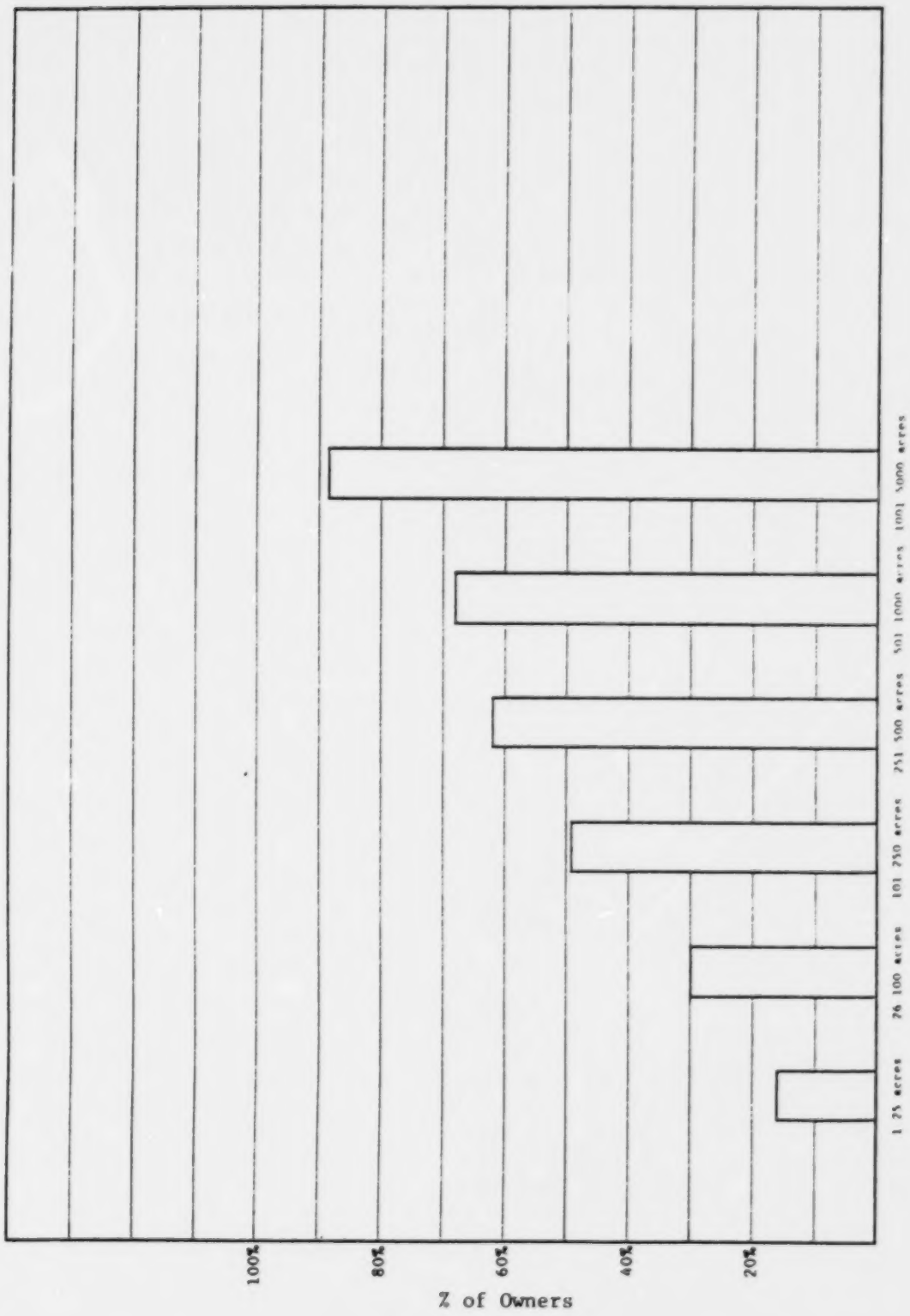


TABLE 8

Main Reasons for Not Selling Forest Products in the Past Five Years

	% of Owners 1st reason	% of Owners 2nd reason	% of Owners 3rd reason	% of Owners Cumulative(1)	% of Land Owned Cumulative (1)
Too busy with other activities	25.9	15.5	13.5	54.9	54.5
Woodland was acquired for other uses	14.3	9.9	7.7	31.9	26.9
Did not know what/how to sell	4.7	7.3	6.7	18.7	20.7
Prices were too low	5.2	8.9	8.3	22.4	25.9
Opposed to cutting trees	2.5	3.3	2.9	8.7	10.5
Could not find a market	1.8	2.9	3.4	8.1	8.8
Trees not large enough to sell	13.8	9.6	6.9	30.3	26.8
Tree cutting may damage remaining trees	3.3	9.8	8.9	22.0	22.4
Accessibility or road problems	6.6	11.9	10.6	29.1	26.2
Could not get reliable harvesting crew	1.6	3.1	6.3	11.0	16.8
Extra income may increase my income tax	1.7	4.2	6.2	12.1	13.8
Extra income could decrease my pension	0.9	1.3	1.0	3.2	3.0
Unable due to age	3.7	1.9	2.7	8.3	8.2
Unable due to absence	5.7	6.4	8.1	20.2	18.4
Just bought/inherited the land	8.3	4.0	6.8	19.1	17.1
Total	100%	100%	100%	300%	300%

(1) Sum of the percentages for the 1st, 2nd and 3rd reasons.

Half of the owners who had not sold wood during the past five years reported the trees on their woodlots were too small or that there were problems involving access to their property as one of the three reasons for not having sold. These owners hold 17 percent of the woodlot acreage reported.

Prices which were too low or the inability to find a market were given as secondary reasons for not selling products. At first glance, this result might appear surprising, in view of the precarious situation which has prevailed for some time in markets available for forest products. A very plausible explanation was suggested, however, during the workshops held throughout the province: only owners who had not sold any products during the past five years answered this question. These owners may very well not be aware of existing market or price problems. If owners who had sold one or more products had been asked whether market or price problems had prevented them from elling all the products they would have liked to, the importance of these factors might have been different. Therefore, it should not be concluded from the results of Table 8 that the markets and prices available for these products are not significant obstacles to the harvesting and sale of forest products.

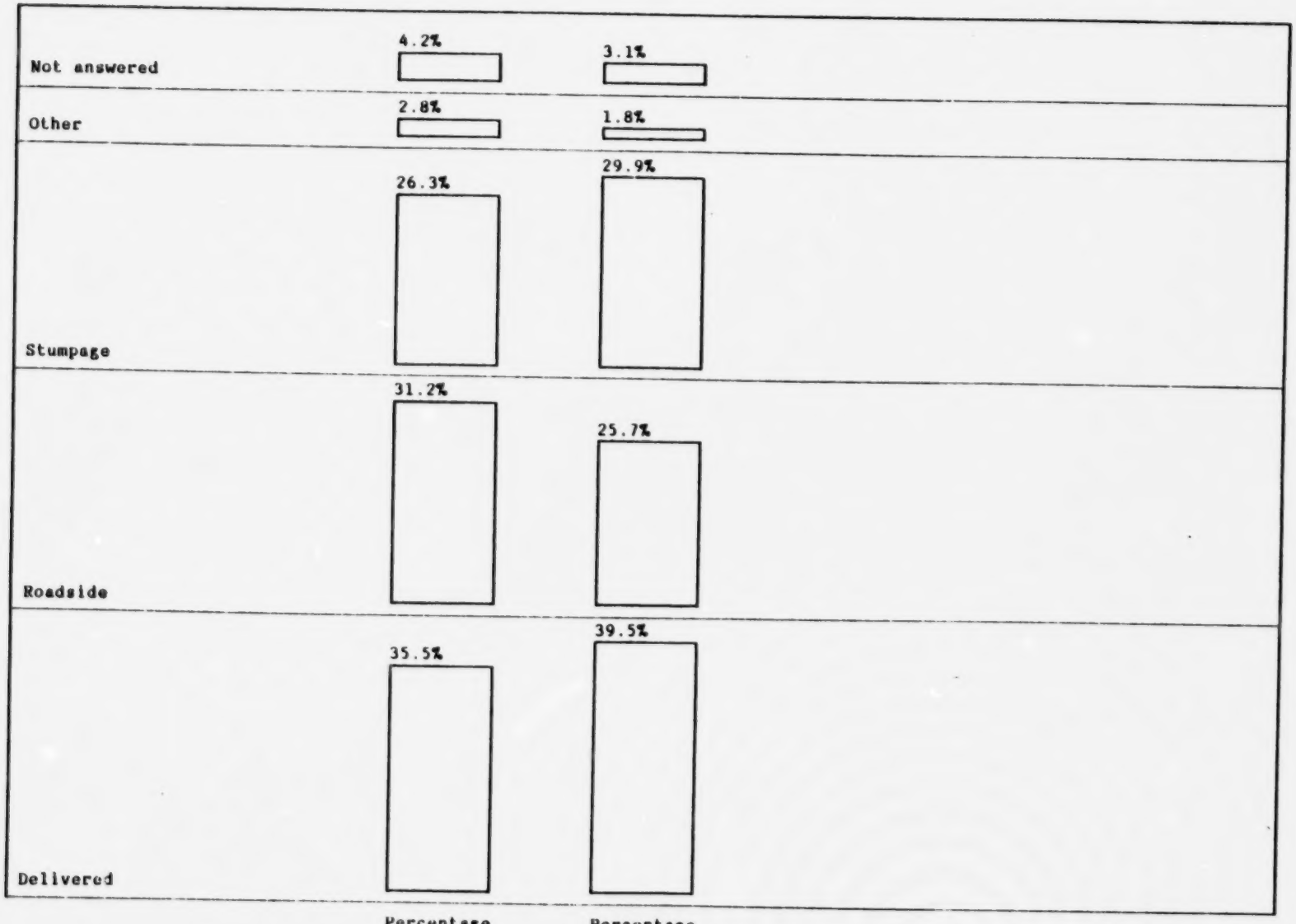
Finally, although about 62 percent (or close to two-thirds) of the respondents stated they had not sold forest products over the past five years, only 40 percent indicated not having harvested any forest products during that same period. It can be concluded, therefore, that slightly more than 20 percent of the respondents harvested products from their woodlots for personal use.

ii) <u>How And By Whom Forest Products Are Harvested</u>

More than one-quarter of the owners who sold forest products did so for a stumpage fee. Owners who used this method of transaction own about 30 percent of the woodlot acreage harvested. Generally, sale of the remaining forest products was divided equally between roadside and delivery to buyer (Figure 6).

Close to half of the respondents indicated that a tractor was used to haul out forest products. Skidders were used by only 14 percent of the owners. It should be noted, however, that these owners account for 23 percent of the woodlot acreage reported by owners who had sold products, which indicates that this equipment was used more often by large woodlot owners than by other owners (Table 9).

FIGURE 6 Method of Sale of Most of the Forest Products Sold



Note: Based on 3316 records

TABLE 9

How Most of the Forest Products were Brought to the Roadside

	% Owners	% Land
Farm tractor	41.4	48.9
Horse	9.2	9.9
Porter	12.5	9.1
Skidder	23.6	14.0
Snowmobile	0.8	1.4
Other	9.2	12.5
Not answered	3.3	4.2
TOTAL	100.0	100.0

Moreover, the owners' future intentions reveal a desire to decrease the use of skidders and make greater use of horses on nonindustrial woodlots. It was suggested, during the regional consultations, that older owners might like to use horses more in the future, particularly in view of their past experience with this method of operation. As shown in Figure 7-1, the data suggest that there is relatively little difference between the percentages of owners who used horses in the past, whatever the age group. However, as regards future intentions, Figure 7-2 indicates that the percentage of owners wishing to use horses increases with the older age groups. Similarly, the older the owners, the less they wish to use skidders or forwarders. Although there seems to be a relationship between the owner's age and the preferred method of operation, it must be noted that even among age groups under 45, owners would like to make much greater use of horses in the future (more than twice as many owners would like to use horses), whereas the percentage of owners in these age groups wishing to use skidders or forwarders remained relatively the same as in the past.

Of the some 5317 respondents who had sold or made personal use of forest products from their woodlots, the large majority (70 percent) harvested the wood themselves, or with help from family members. This group owns 55 percent of the woodlot acreage reported by owners who had sold products. This method of operation is still very popular when owners state their future intentions. About 63 percent of the owners who intend to harvest forest products in the future indicate they would do so themselves or with the help of family members. This result is interesting since one of the main reasons given by most owners for not harvesting their woodlot in the past was that they were too busy with other activities. The current high unemployment rate may however explain part of these somewhat contradictory results. Many owners whose principal occupation is not related to forest operations go back to this resource during periods of unemployment.

On the other hand, the number of owners who, in future, intend to harvest their woodlot themselves <u>with</u> outside help is almost double what it was in the past five years. Only 8.8 percent of the owners harvested their woodlot with outside help in the past, but 15.1 percent indicated they wished to use this type of arrangement in the future (Table 10-1, 10-2). Also, the larger the woodlot, the more owners intend to use outside help for the future harvesting of their property.

FIGURE 7 1 Type of Equipment Used by Age Class (% of owners)

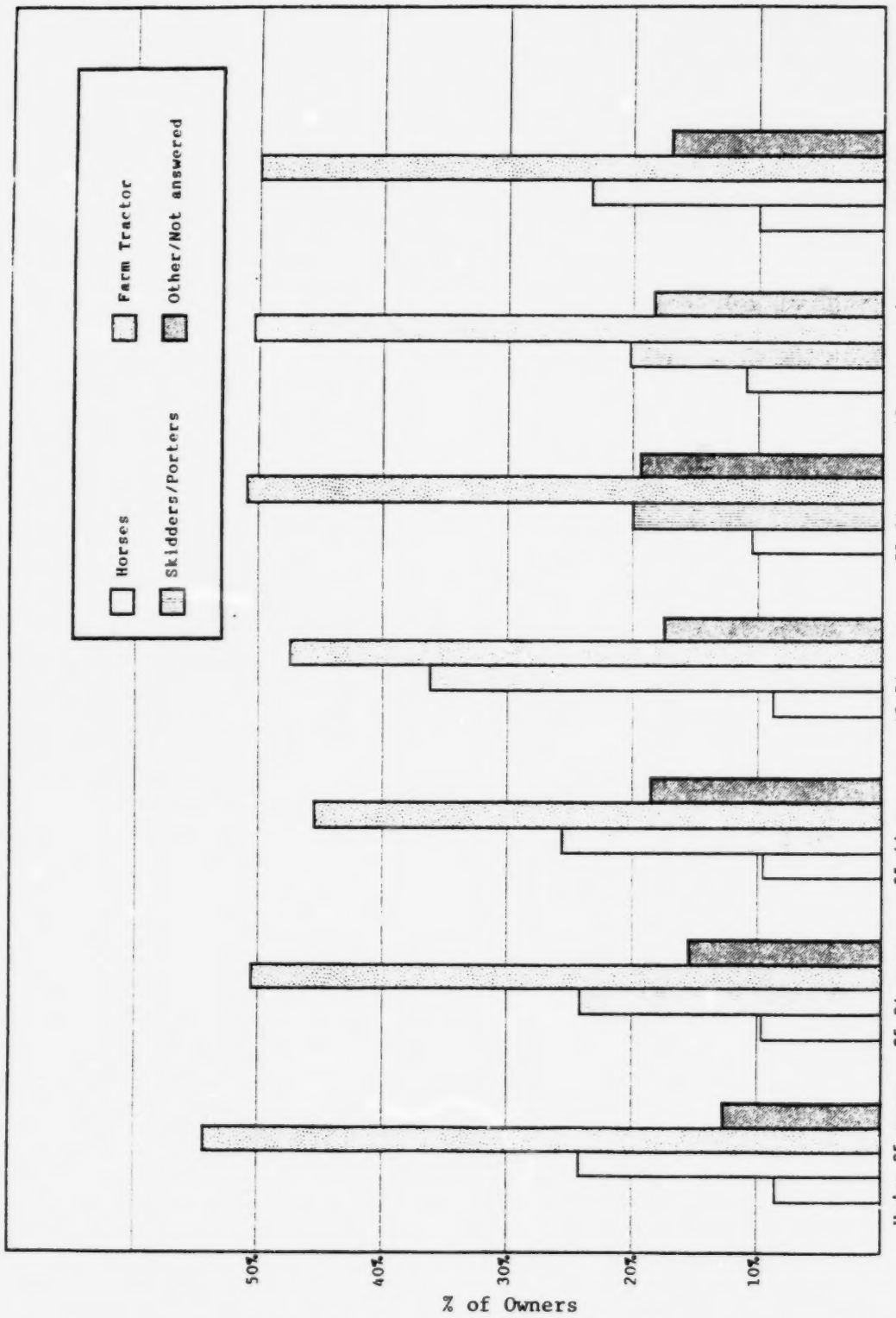


FIGURE 7-2 Type of Equipment that the Owners Intend to Use in Future by Age Class (% of owners)

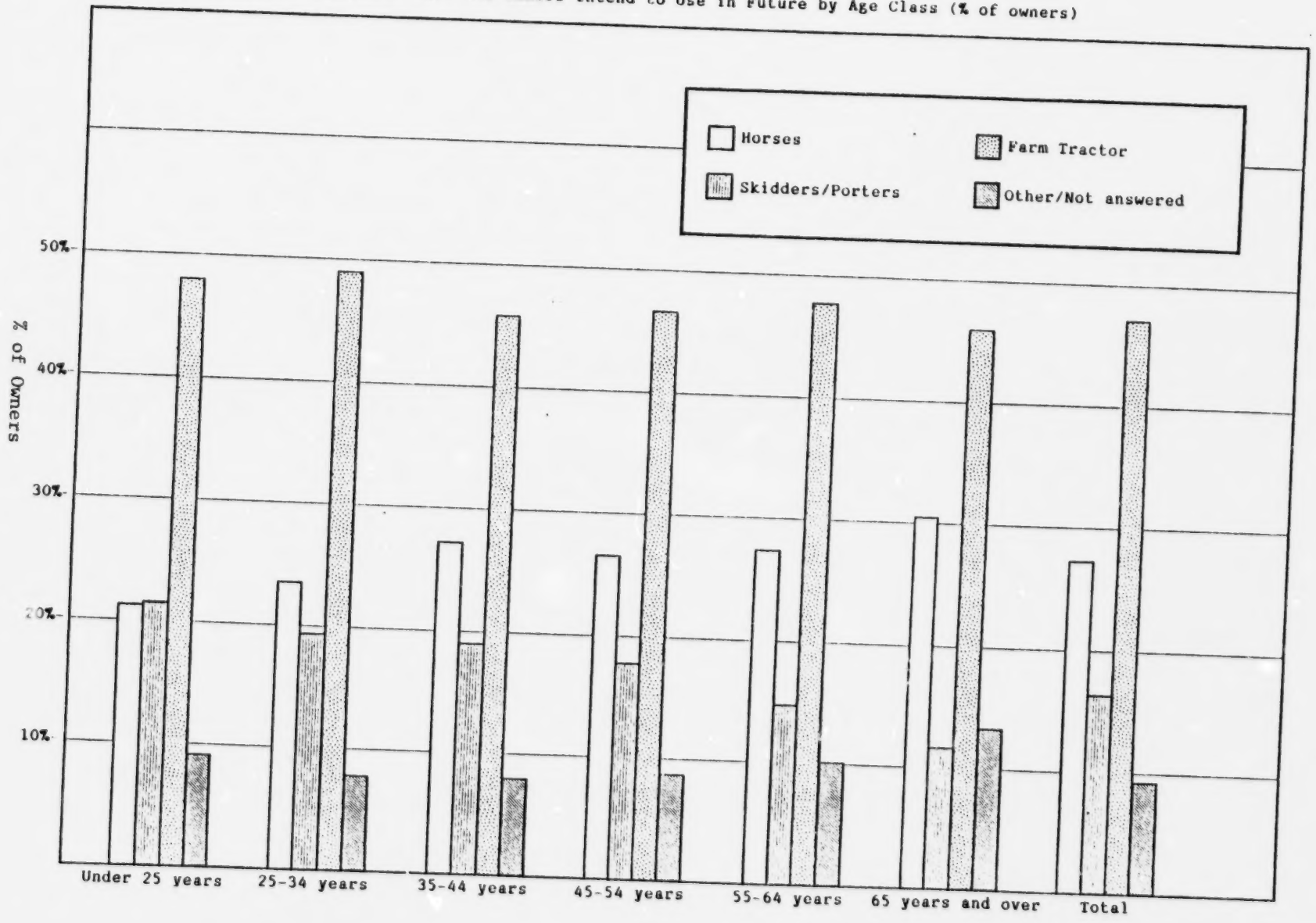


TABLE 10-1

The Harvesting of Forest Products -- Past Experience and Future Intentions of Owners (% of owners and % of acres)

	Past Experience		Future Intentions	
	% Owners	% Acres Owned	% Owners	% Acres Owned
Myself and/or members of family	69.5	54.5	63.4	48.1
Myself with hired help	8.8	14.5	15.1	21.6
Hired Crew	4.0	7.7	6.0	8.8
A logging contractor	11.6	18.3	11.0	17.3
Other	2.5	1.8	2.0	2.0
No answer	3.6	3.2	2.5	2.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

****

TABLE 10-2

Who Will do Future Harvesting by Size Class of Forested Land

	1-25 acres	26-100 acres	101-250 acres	251-500 acres	501-1000 acres	1001-5000 acres
Myself/Family	75.3	70.0	56.3	46.3	31.3	16.2
Myself/Help	11.4	11.9	18.3	23.8	31.3	35.1
Hired Crew	4.4	4.9	7.3	7.3	11.9	16.2
Logging Contractor	3.7	8.8	13.1	18.8	21.7	28.4
Other	1.5	1.9	2.3	1.4	3.0	2.7
No answer	3.7	2.5	2.7	2.4	.8	1.4

It is also interesting to note that the percentage of owners who intend to use contractors to harvest their wood for a stumpage fee was slightly lower than the percentage who used contractor services in the past. In fact, the survey shows that, of the 1224 owners who did use contractor services in the past, close to half were not entirely satisfied with the results. The services provided by contractors will be discussed in a later section.

iii) Forest Management Activities

Four thousand and twenty-seven (4027) owners, or 45 percent of the respondents, indicated they had undertaken one or more of the forest management activities listed in the questionnaire. In all, 8420 activities were carried out by these owners over the past five years. Some management activities listed in the questionnaire were much more specialized than others; they range from activities which do not necessarily increase the wood supply, such as boundary line maintenance, to activities focused on increasing wood production, such as thinning and spacing of young stands. During the consultation process, some people argued that the list of suggested activities should have included the harvesting of mature stands. The questionnaire did refer to improvement harvest (partial cutting and removing low quality trees) but did not refer specifically to cutting on mature sites. It should be noted, however, that a number of questions dealt specifically with the harvesting of forest products (Questions 18 to 23). In general, the management activities listed should simply be regarded as an indication of the level of forest management carried out by owners, not as an absolute measurement.

In the past, the most popular activities, in decreasing order, were boundary line maintenance, developing access and improvement harvest. Government financial and technical assistance programs were available during the past five years for this type of work. However, survey results indicate that only a minority of the owners carrying out management activities (838 or 20 percent) reported benefiting from such assistance.

Several of those consulted expressed surprise at the low percentage of owners reporting that they had received financial assistance to carry out management activities. To verify the accuracy of the replies received, a random sample of 100 owners was taken in both of the following groups: owners indicating they had received financial assistance, and owners who said they had not. The answers of these 200 owners were compared to the files of the Department of Natural Resources on financial assistance programs.

This comparison showed that 13 percent of the owners in the sample who said they had not received financial assistance had in fact received some. Reasons put forward to explain this fact included the possibility that some owners may have misunderstood the question or may not realize that they are being financially assisted to conduct their activities. For instance, when the incentive programs were first put in place, the subsidy did not necessarily go to the owner but to the crew undertaking the work. The owner also had to contribute 10 percent of the total cost. It is therefore possible that the owner had the impression that he did not get financial assistance for his projects but paid for the work being undertaken. Another reason suggested was that the owners may be reluctant to declare these grants for fear of repercussions involving income taxes. Moreover, this comparison of data also revealed that seven percent of the owners who indicated they had received financial assistance had, in fact, received only technical assistance, according to department files.

As in the case of financial assistance, only one out of four respondents surveyed indicated having received technical assistance from the government to carry out management activities.

Most of those who did receive such technical services expressed satisfaction with them. Here again, it was suggested that some owners may have received technical services, but did not understand the question. Interviews with owners to clarify the question might have given different results.

Survey results seem to indicate that more and more owners are interested in undertaking management activities on their woodlot in the next five years. While 45 percent of the owners reported having undertaken management activities in the past, 60 percent, or 5343 owners, stated their intention to undertake same in the next five years. The number of activities they plan to undertake would increase from 8420 (in the past five years) to 13 804. On the average, then, each owner plans to undertake 2.5 activities, compared with an average of 2 in the past.

The relative importance of the types of future activities planned also seems to differ in some respects from what occurred in the past (Table 11). For example, the most popular activity planned by owners is improvement harvest, followed by boundary line maintenance and developing access. Although, in absolute terms, the number of owners who plan to maintain property lines and build access roads is increasing, the percentage of owners

TABLE 11

Management Activities - Past Experience and Future Intentions
(No. and % of owners)

	Past Experience		Future Intentions	
	# of Owners	%	# of Owners	%
Undertook management activities	4,027	44.9	5,343	60.8
No management activities	4,762	55.0	3,389	38.6
No answer	1	0.1	58	0.6
Total	8,790	100	8,790	100
Activities	No. of Activities	%(1)	No. of Activities	%(1)
Scarification/tree planting	575	14.3	1,104	20.7
Thinning and spacing of young stands	1,049	26.0	2,060	38.6
Development of Christmas tree stands	446	11.1	894	16.7
Developing access	1,721	42.7	2,273	42.5
Improvement harvest	1,712	42.5	3,111	58.2
Development of maple bush stands	239	5.9	445	8.3
Control of vegetation	148	3.7	258	4.8
Insect/disease control measures	240	6.0	562	10.5
Boundary line maintenance	2,147	53.5	2,879	53.9
Others	143	3.6	218	4.1
Total number of activities	8,420		13,804	

[1]These percentages represent the proportion of owners who undertook (or plan to undertake) the specified activity in relation to the total number of owners who undertook (or plan to undertake) at least one of the various activities listed.
Example:

$$\frac{\text{Number of owners who undertook scarification}}{\text{Number of owners who undertook at least one activity}} \times 100 = 14.3\%$$

interested in these activities remains the same as in the past (53 percent and 42 percent respectively). Also, greater interest is now shown in the thinning and spacing of young stands. This activity was undertaken by 26 percent of the owners who carried out management activities in the past; 38 percent now include it in their plans for the next five years.

Finally, survey results show that nearly one owner out of four intends to use the services of a trained crew or an owners' organization to carry out the management activities planned. The other three-quarters indicated they plan to do the work themselves or with the help of family members. Once again, questions arise as to the feasibility of these plans, as most owners seemed to indicate that they were too busy with other activities to harvest their woodlot. The fact remains, however, that the government decision to modify financial assistance programs to accommodate owners who wish to undertake management activities on their own woodlot seems to be what owners want.

1.6 Contractors

In all, 1224 of the owners surveyed (or 14 percent) said they had used the services of logging contractors in the past. About half of the owners indicated that they had not been entirely satisfied with these services.

The use of equipment not adapted to small properties is often given as one of the main reasons for owner reluctance to have contractors harvest woodlots. Among other things it is claimed use of skidders damages young stand growth. It is interesting to note in this regard that the percentage of owners planning to use this equipment in the future to harvest products is practically unchanged, while a considerably higher number of owners intend (or hope) to use horses to haul their wood.

Of the 622 owners who sold stumpage in the past, only one-third plan to do so again during the next five years. That can be attributed in part to the owner dissatisfaction, but it is probably also related to the fact that the greater part of the woodlot has been harvested in the previous five years.

About 32 percent of the owners who sold stumpage were retired or housewives. In addition, 26 percent indicated that their main occupation was in business or professional in nature. Over 50 percent of the owners who sold stumpage were over the age of 55.

Finally, there appears to be no significant difference between owners who used contractor services and other owners, in terms of level and type of forest management activities undertaken in the past or planned for the future. The relative importance of the reasons indicated for owning a woodlot is also essentially the same for both groups.

1.7 Services Provided

The Department of Natural Resources operates over 40 regional and district offices in New Brunswick. Forest extension services are available at five the regional offices and many of the district offices across the province to provide technical advice, and, in some instances, financial assistance for woodlot management.

In most regions of New Brunswick, nonindustrial woodlot owners also have access to services provided by a marketing board, a forestry syndicate or a producer association or cooperative. These organizations provide a variety of services. Some negotiate the volume and price of wood sold to companies, distribute tickets allowing individuals to sell wood to certain companies, provide technical assistance and general information on various forestry practices, or are responsible for the implementation of certain government financial assistance programs for nonindustrial woodlot management.

Finally, some pulp and paper companies provide some services to nonindustrial woodlot owners. For example, one company in northern New Brunswick provides seedlings at discount prices for nonindustrial woodlot reforestation and some companies have undertaken inventories of these properties. Overall, however, the New Brunswick forest industry has not established as extensive a range of services as can be found in some American states.

The questionnaire attempted to determine whether owners were aware of existing services, whether they had used them in the past, whether they were satisfied with them, and from which organizations they would prefer to receive services in the future.

Survey results show that 80 percent of the owners have never used Department of Natural Resources services or were not even aware that such services existed (Table 12). Even though they did not generally know about the services or did not use them, most owners indicated they did know the location of the office of the Department of Natural Resources closest to their woodlot. Owners may have used other services provided by the DNR office, such as the

TABLE 12

Use of Existing Services
(No. and % of Owners)

Services available at the Forest Extension Service	# Owners	%
Has used services or has been contacted by extension technicians	1,435	16.3
Has never used services nor been contacted	4,946	56.3
Did not know the services existed	2,109	24.0
No answer	300	3.4
Total	8,790	100.0

Services available at the Woodlot Owner Organizations		
Has used services	822	9.3
Has never used services	6,484	73.8
Did not know the services existed	1,253	14.3
No answer	231	2.6
Total	8,790	100.0

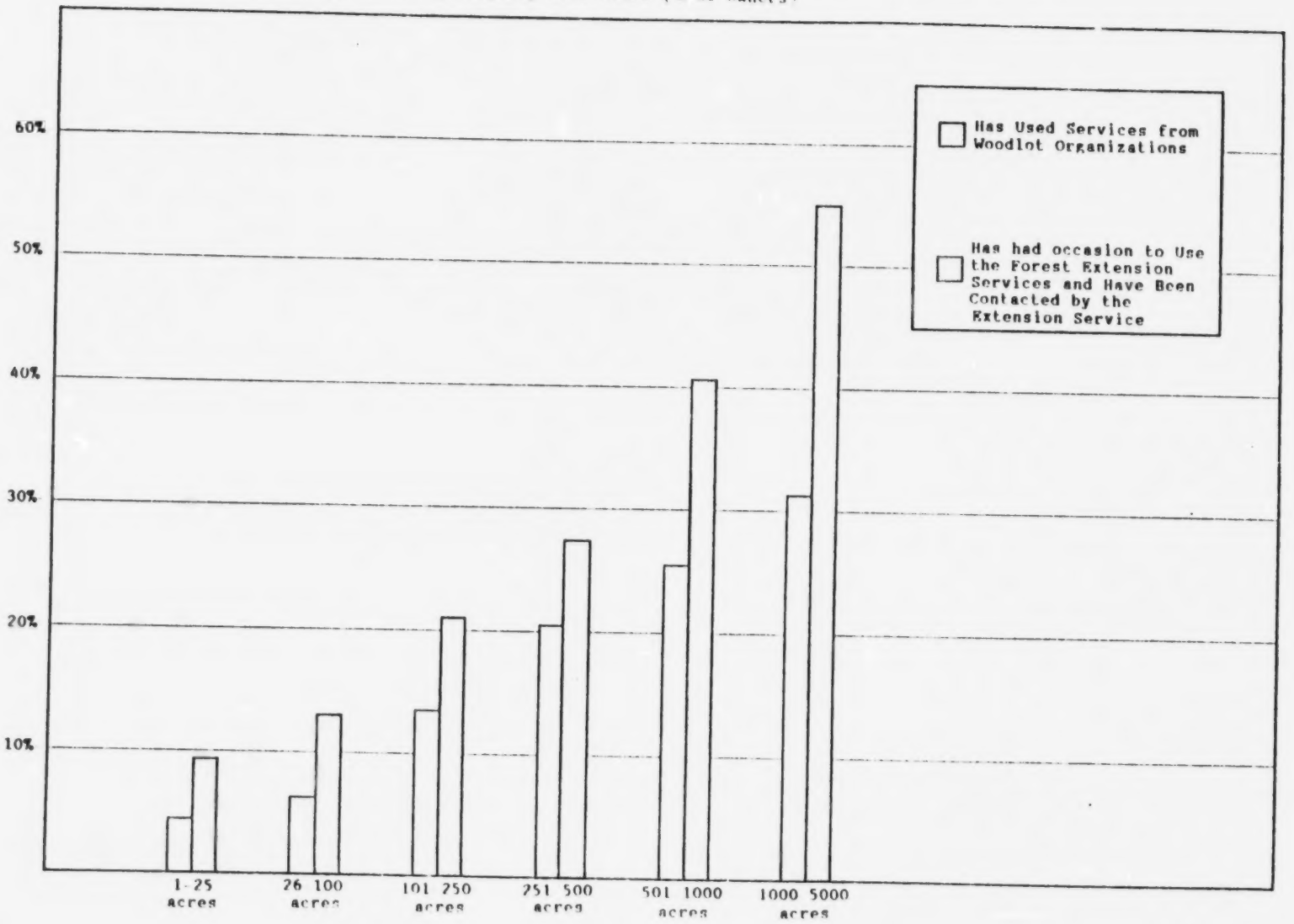
issuing of fishing or hunting licenses, or else may have known the location of the DNR office without knowing exactly what services were offered. Also, woodlot owners with holdings of more than 500 acres used available services in larger numbers than other owners. Generally, the greater majority of those who did use the services were satisified.

Owners seem to be more informed of the services provided by marketing boards or other organizations than of those offered by the Department of Natural Resources. There may be two reasons for that. First of all, it must be remembered that a plebiscite precedes the formation of any marketing board, and that a majority of owners must be in favour before such a board can be established. Secondly, it must be taken into account that in most instances owners must obtain a ticket from their marketing board in order to sell wood. It is by means of this ticket system that boards control the volume of wood sold to each company with which they have signed contracts. This contract between the owner and his marketing board should therefore facilitate the relaying of information on existing services.

However, even if owners did seem slightly better informed about marketing board services than Department of Natural Resources services, survey results indicate that more owners used the DNR services than those from marketing boards. As in the case of services provided by the Department of Natural Resources, owners who had more acreage made better use of the marketing board services (Figure 8). Also, most producers indicated they were satisfied with the assistance obtained.

At present, then, technical services for nonindustrial woodlots are provided by both the Forest Extension Service of the Department of Natural Resources and woodlot owner organizations. The province of Québec also used this system until a few years ago, but is now using a new approach. For the past few years, technical services have been provided by producer associations interested in woodlot management. The technical services previously offered by the province were withdrawn and at least part of the funds used for government staff transferred to woodlot owner associations. These associations are separate from marketing boards but work in close cooperation with them. Marketing boards, as the name indicates, are there to market wood produced by woodlot owners. These boards, therefore, are not directly involved in management programs. However, since one cannot market a product one does not have, and since it is pointless to produce a product one cannot sell, marketing board and woodlot management association operations must be well coordinated.

FIGURE 8 Services Used by Owners by Property Size Class (% of owners)



To determine from whom New Brunswick woodlot owners would rather receive services, they were asked from whom they would prefer to obtain technical services, if they required any in the future. Survey results (Table 13) were as follows:

- Close to one-quarter of the respondents indicated they did not need or simply did not want such services.
- Three out of four owners who wanted or needed such services said they would prefer to obtain them from the Department of Natural Resources rather than an owner organization.
- Very few owners (less than 2 percent) seemed interested in receiving these services from a wood processing company or from a consulting firm.

TABLE 13

Preference for Technical Services
(No. and % of Owners)

	No. of Owners	%
Wood using industry	140	1.6
Marketing boards/woodlot owner group	1,141	13.0
Forest Extension Service	3,328	37.9
Private Company (consultants)	84	1.0
No difference	802	9.0
Do not need or want advice	2,323	26.4
No answer	972	11.1
	8,790	100.0

In examining survey results, it must be remembered that the question did not specify that technical services could be provided by marketing boards but funded in large part by governments. It could then be said that the question was asked out of context, and, supposedly, owners based their answer on the existing system. One characteristic of the existing system is that marketing board operations in the province are largely funded by fees on wood sales. A portion of the price of each cord of wood sold (generally between $0.75 and $1.50, depending on the type of wood and the region) goes to cover marketing board

costs. This may have influenced owner response. When services are provided by government, there is a tendency to be less concerned about the resulting cost. Government financial capacity to pay for such services is probably perceived as more stable than that of marketing boards, and this "security" aspect may have influenced the responses of owners.

Although it is not possible at this point to compare results which might be obtained if the question were asked again in a more specific context, Table 14 does reveal an interesting fact: the percentage of owners wishing to obtain services from the Forest Extension Service is greater among those who did not use them in the past. Data show that the reverse is true in the case of marketing boards. It must be realized, of course that this comparison is only an incomplete measure of the attitudes of the different groups. Nonetheless, this exercise seems to confirm the hypothesis that owners who have not had personal experience with their marketing board prefer to rely on government programs. Similarly, Table 15 shows that owners who did not receive information from their marketing board tend to prefer obtaining technical services from the Forest Extension Service. Therefore, any interpretation of the results of the question dealing with owner preferences as to technical services should take these factors into consideration.

The number of owners maintaining they do not need technical assistance is smaller among those who have sold products who have undertaken forest management activities in the last five years or who plan to undertake same in the future. Table 16 also shows the percentage of owners preferring to receive technical advice from a producer organization increases from 13 percent for respondents generally to 18 percent for respondents who have sold products in the past. The percentage of owners who prefer to obtain these services from the Department of Natural Resources remains relatively stable.

An examination of the preferences of owners who have under- taken one or more forest management activities in the past (Table 17) reveals that owners who engaged in scarification and/or planting, Christmas tree development, or vegetation control tend to show a greater preference for services provided by the Department of Natural Resources. These results may be related to the fact the Natural Resources owns scarification equipment which is made available to owners. The department also looks after the seedling production and distribution. Moreover, DNR technicians deal with owners involved in Christmas tree production. Vegetation control in New Brunswick is related mainly to reforestation and Christmas tree production.

TABLE 14-1

Preference for Technical Services
Owners Who Had Experience with Forest Extension Service and Those Who Have Not
(No. and & of owners)

	Used Forest Extension Services		Did Not Use Forest Extension Services		Did Not Know Services Existed		No Answer	
	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners
Wood Using Industry	15	1.1	84	1.7	35	1.7	6	2.0
Marketing Board/ Woodlot owner group	261	18.2	600	12.1	248	11.7	32	10.7
Forest Extension	786	54.7	1632	33.0	868	41.2	42	14.0
Private Company (Consultants)	21	1.5	40	0.8	21	1.0	2	0.7
No difference	149	10.4	413	8.4	224	10.6	16	5.3
Do not needs or want advice	109	7.6	1674	33.8	474	22.5	66	22.0
No answer	94	6.5	503	10.2	239	11.3	136	45.5
Total	1435	100.0	4946	100.0	2109	100.0	300	100.0

TABLE 14.2

Preference for Technical Services
Owners Who Used Services Available from Wood Producers
Organization and those who have not used the services
(No. and % of owners)

	Used Services		Did Not Use Services		Did Not Know		No Answer	
	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners
Wood Using Industry	10	1.2	101	1.6	24	1.7	5	2.2
Marketing boards/ Woodlot owner group	243	29.6	755	11.6	124	9.9	19	8.2
Forest Extension Service	354	43.1	2375	36.6	558	44.5	41	17.8
Private Company (Consultants)	13	1.6	58	0.9	13	1.0	0	0
No difference	76	9.3	589	9.1	130	10.6	7	3.0
Do not need or want advice	61	7.4	1960	30.2	269	21.5	33	14.3
No answer	65	7.8	646	10.0	135	10.8	126	54.5
Total	822	100.0	6484	100.0	1253	100.0	231	100.0

TABLE 15

Preference for Technical Services
Owners Who Have Received Information from Wood Producers Organization and those who have not received information
(No. and % of owners)

	Received Information		Did Not Receive Information		Did Not Know		No Answer	
	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners
Wood Using Industry	46	1.3	83	1.8	8	1.7	98	59.7
Marketing Board/ Woodlot owner group	727	20.1	368	8.1	35	7.7	3	1.8
Forest Extension Service	1319	36.5	1848	40.6	141	30.7	11	6.7
Private Company (Consultants)	36	1.0	41	0.9	7	1.5	20	12.0
No difference	369	10.2	386	8.5	43	9.4	0	0
Do not need or want advice	795	22.0	1339	29.4	161	35.2	4	2.4
No answer	320	8.9	492	10.7	62	13.8	28	17.3
Total	3612	100.0	4557	100.0	457	100.0	164	100.0

TABLE 16

Preference for Technical Services Owners Who Have Sold Forest Products in the Past Five Years and Those Who Have Not Sold Any Product
(No. and % of owners)

	Sold Forest Products in the Past Five Years		Did Not Sell Forest Products in the Past Five years		Not Answered
	# Owners	% Owners	# Owners	% Owners	
Wood Using Industry	68	2.1	70	1.3	2
Marketing Board/ Woodlot owner group	604	18.5	531	9.7	6
Forest Extension Service	1228	37.5	2091	38.2	9
Private Company (Consultants)	39	1.2	44	0.8	1
No difference	310	9.5	489	8.9	3
Do not need or want advice	698	21.3	1612	29.5	13
No answer	324	9.9	637	11.6	11
Total	3271	100.0	5474	100.0	45

TABLE 17

Preference for Technical Services by Type of Activities Undertaken During Last Five Years
(No. and % of owners)

	Scarification		Thinning Spacing		Christmas Trees		Access Development		Harvest Improvement		Maple Bush		Vegetation Control		Insect/ Disease Control		Boundary Lines		Other	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Wood Using Industry	11	1.9	12	1.1	6	1.3	28	1.6	27	1.6	2	0.8	3	2.0	9	3.8	33	1.5	1	0.7
Marketing Board/ Woodlot owner group	107	18.6	237	22.6	73	16.4	331	19.2	309	18.1	41	17.2	21	14.2	46	19.2	390	18.2	18	12.6
Forest Extension Service	300	52.2	464	44.2	242	54.3	797	46.3	709	41.4	116	48.5	88	59.5	116	48.3	913	42.5	61	42.7
Private Company (Consultants)	9	1.6	14	1.3	6	1.4	22	1.3	18	1.0	1	0.4	3	2.0	1	0.4	33	1.5	3	2.1
No difference	56	9.7	105	10.2	50	11.2	173	10.1	150	8.8	25	10.5	15	10.1	15	6.2	215	10.0	15	10.5
Do not need or want advice	58	10.1	145	13.8	38	8.5	258	15.0	356	20.8	38	15.9	13	8.8	34	14.2	407	18.9	30	21.0
No answer	34	5.9	72	6.8	31	6.9	112	6.5	143	9.4	16	6.7	5	3.4	19	7.9	156	7.1	15	10.5
TOTAL	575	100%	1049	100%	446	100%	1712	100%	239	100%	239	100%	148	100%	240	100%	2147	100%	143	100%

Finally, a larger percentage of owners involved in veneer log production seemed to prefer receiving technical assistance from marketing boards (Table 18). This type of wood is produced mainly in the region represented by the S.N.B. Marketing Board. The producer cooperative in Southern New Brunswick probably offers the most direct technical services in comparison with other marketing boards in the province. Such a factor may have influenced the results of this component.

1.8 Inherited Property

As previously indicated, a large percentage of New Brunswick woodlots were inherited from generation to generation. To determine whether significant differences in attitudes exist between owners who inherited part of their woodlot and other owners, returned questionnaires were divided into two groups:

1. Respondents who indicated that their woodlot has been owned in part or in whole by family members for at least 25 years.

2. All other respondents.

Comparison of the results (Figure 9) indicates the following were given as main reasons by the first group of owners for owning forested land: the forested land is part of a farm holding, and the woodlot is used for commercial timber production. The main reason given by the second group was that the woodlot is part of a residential property, or that the owner considers it to be an investment. In all regions, the percentage of owners indicating commercial timber production was an important reason for woodlot ownership is larger among those who said that the woodlot was in the family for at least 25 years. Similarly, woodlot as "a financial investment" is a more important reason for owners who indicated their family did not own the woodlot 25 years ago.

As shown in Table 19, owners with woodlots which have belonged to the family for at least 25 years, have generaly been slightly more active[1] than the others in harvesting products over the past five years. The type of products sold is however similar in both cases. The only exception

---

(1) "Active" refers only to the number of participants and the number of products sold, not to production volume. The questionnaire did not ask any questions pertaining to production volumes.

TABLE 18

Preference for Technical Services by Type of Products Sold

	Firewood		Post/Pole/Piling		Sawlogs		Veneer Logs		Pulpwood		Xmas Trees		Maple		Other	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Wood Using Industry	29	2.3	12	2.9	24	1.9	2	0.9	60	2.2	5	1.8	1	0.8	1	1.1
Marketing Board/ Woodlot owner group	269	21.6	94	23.2	258	20.3	64	29.2	517	18.9	56	20.3	16	14.0	22	23.2
Forest Extension Service	471	37.8	153	37.7	478	37.6	73	33.3	1019	37.2	133	48.2	56	49.1	41	43.2
Private Company (Consultants)	19	1.5	6	1.5	19	1.5	3	1.4	31	1.1	4	1.5	2	1.8	3	3.2
No difference	118	9.5	39	9.6	135	10.6	20	9.1	263	9.6	23	8.3	12	10.5	5	5.2
Do not need or want advice	236	18.9	70	17.2	247	19.4	38	17.4	589	21.5	37	13.4	15	13.2	14	14.7
No answers	105	8.4	32	7.9	112	8.8	19	8.7	258	9.4	18	6.5	12	10.5	9	9.5
Total	1247	100%	406	100%	1273	105	219	100%	2737	100%	276	100%	114	100%	95	100%

FIGURE 9 1 Reasons for Owning a Woodlot by the Method of Acquisition of the Property (Cumulative % of First, Second and Third Reasons Selected by the Owner)

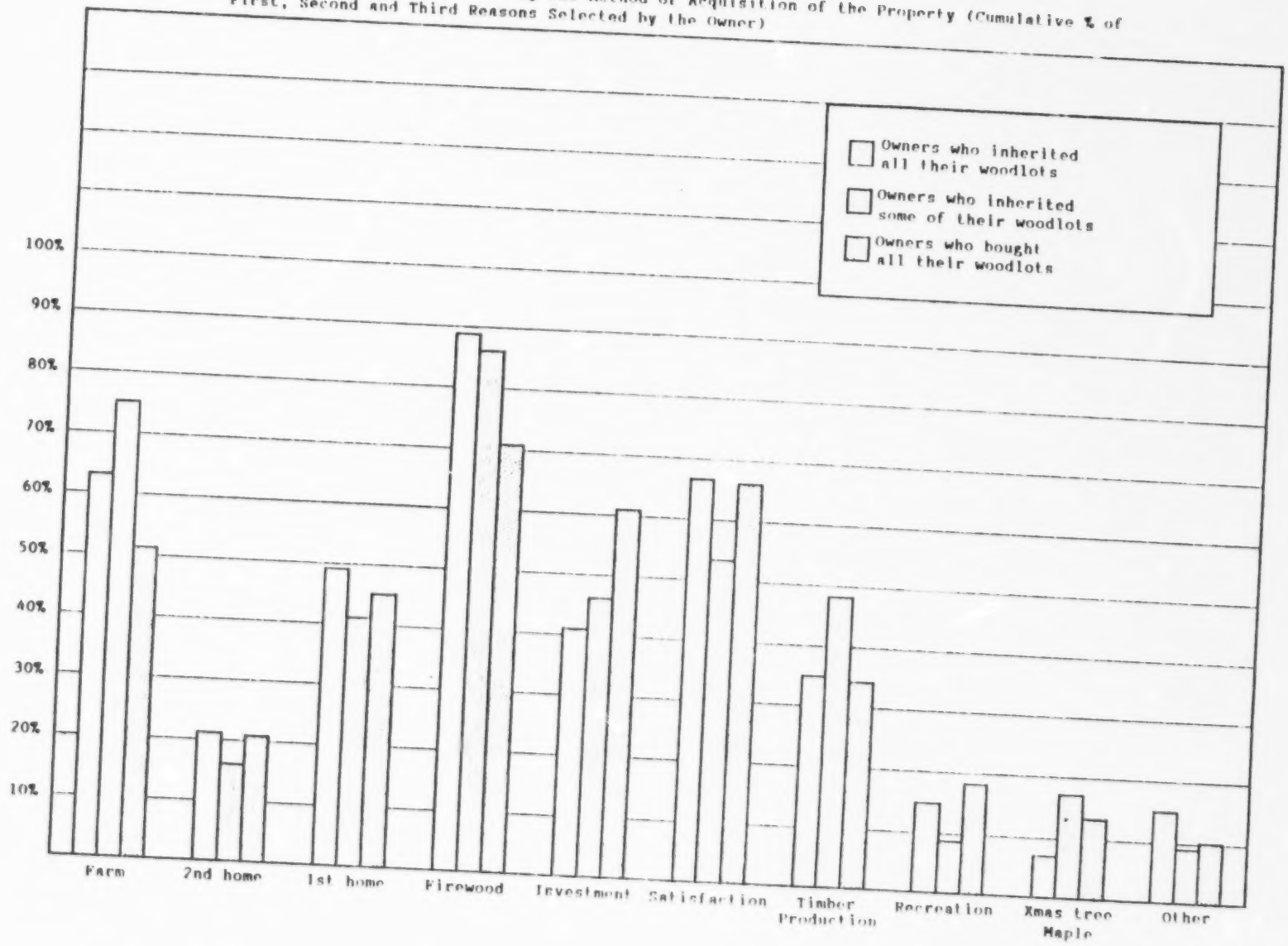


FIGURE 9 - 2

Reasons for Owning a Woodlot by Region--Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Woodlots in Family Possession for Less Than 25 Years (Cumulative % of First, Second and Third Reasons selected by Owners)

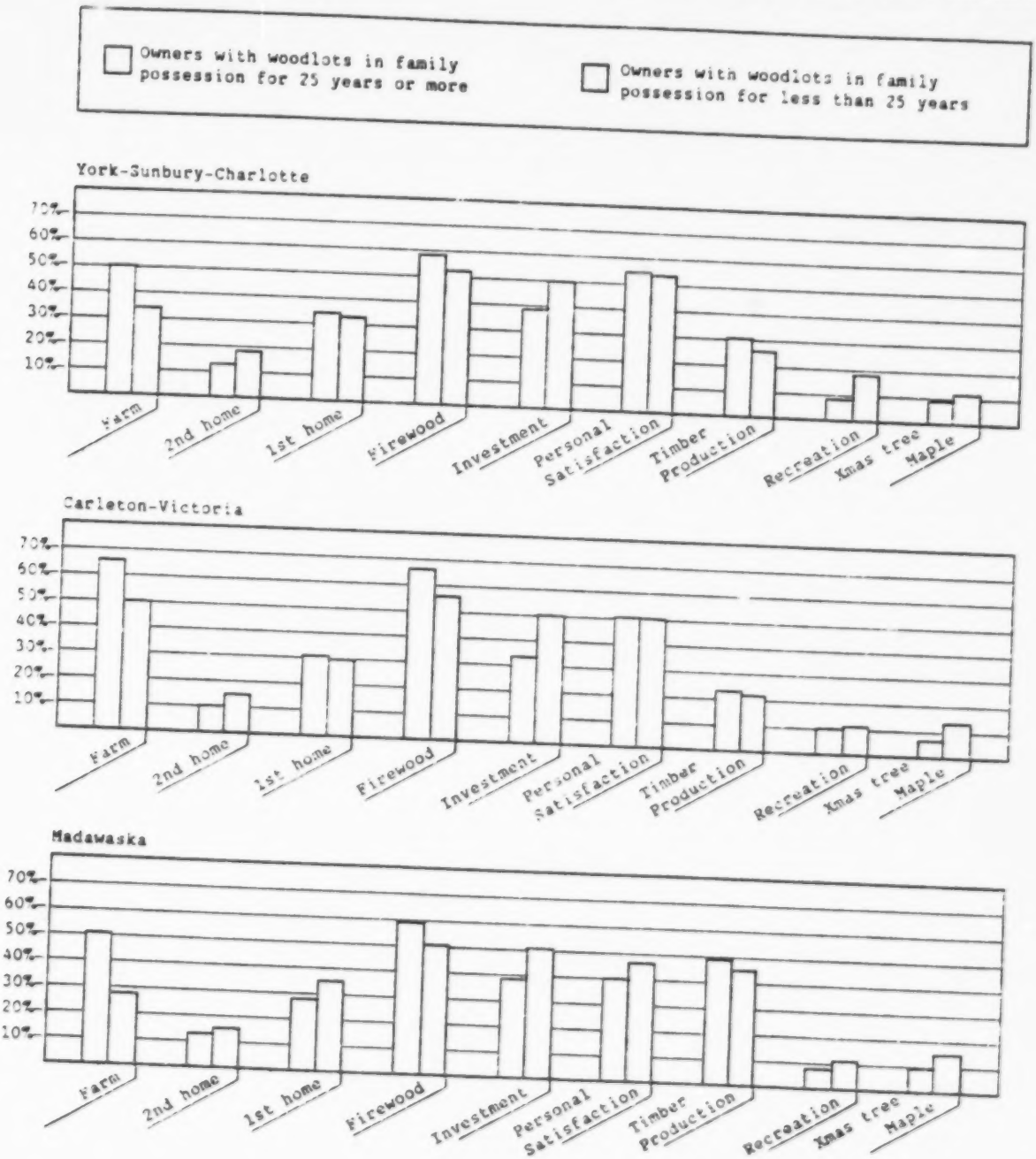


FIGURE 9-2

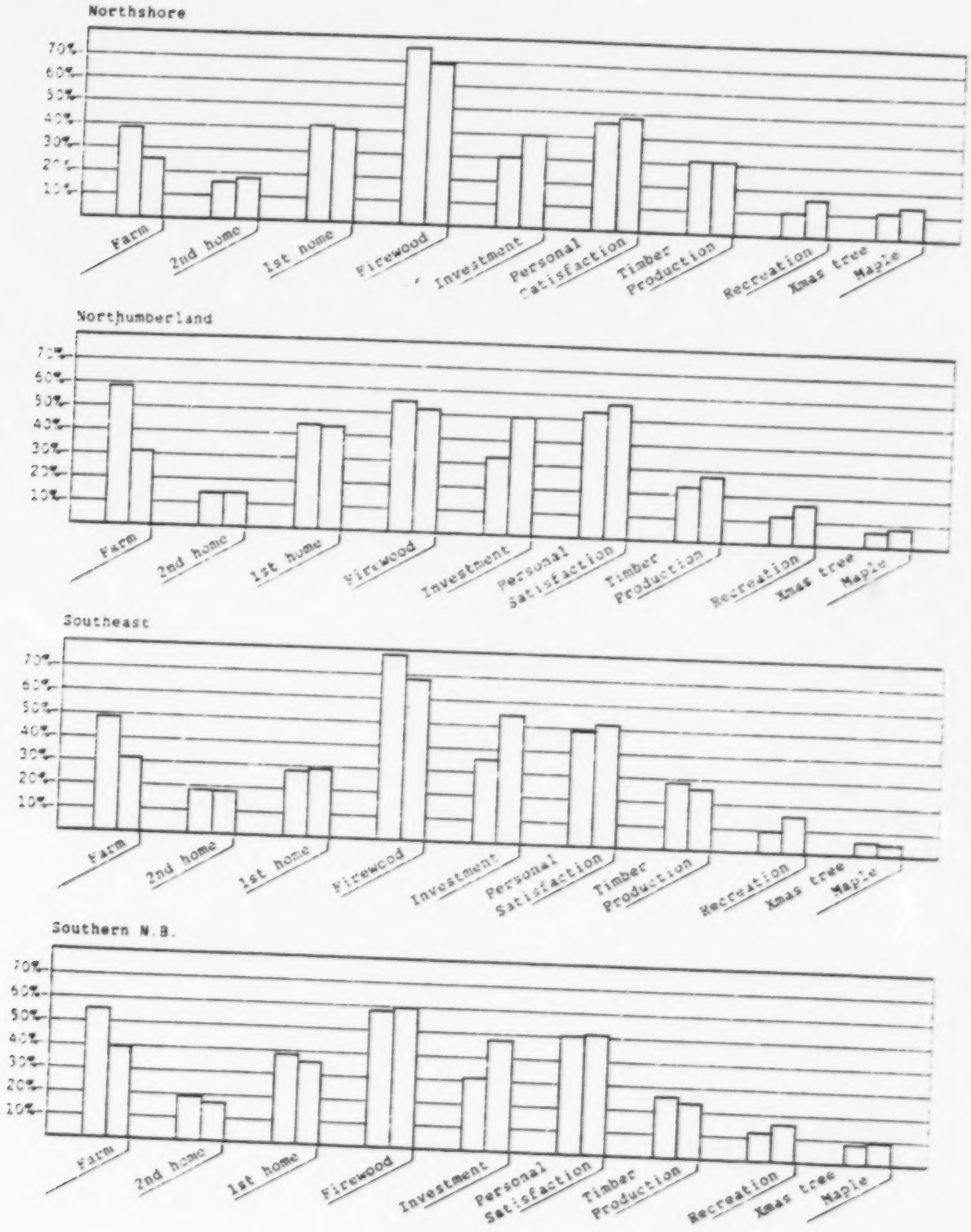

Northshore
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Farm
2nd home
1st home
Firewood
Investment
Personal Satisfaction
Timber Production
Recreation
Xmas tree
Maple
Northumberland
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Farm
2nd home
1st home
Firewood
Investment
Personal Satisfaction
Timber Production
Recreation
Xmas tree
Maple
Southeast
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Farm
2nd home
1st home
Firewood
Investment
Personal Satisfaction
Timber Production
Recreation
Xmas tree
Maple
Southern N.B.
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Farm
2nd home
1st home
Firewood
Investment
Personal Satisfaction
Timber Production
Recreation
Xmas tree
Maple

TABLE 19

Products Sold During the Last 5 Years by Owners with Woodlots in Family Possession for 25 Years or More (≥) and Owners With Woodlot in Family Possession For Less Than 25 Years (<)
(No. and % of owners)

	York/Sunbury/Charlotte		Carleton/Victoria		Madawaska	
	≥25 years	<25 years	≥25 years	<25 years	≥25 years	<25 years
Have sold forest products	44.3	39.4	46.6	38.5	55.5	47.2
Did not sell forest products	55.3	60.4	53.4	61.0	43.9	52.8
No answer	0.4	.2	0	0.5	0.6	0
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Products Sold(1)						
Firewood	37.5	35.2	35.3	35.4	29.2	34.2
Posts, poles, pilings	15.9	24.4	11.5	18.3	7.3	9.6
Sawlogs	47.4	43.6	65.6	56.4	43.8	33.2
Veneer logs	16.0	10.7	4.1	3.1	2.1	2.7
Pulpwood	83.6	82.7	82.0	78.6	92.7	86.6
Xmas trees	7.8	10.0	5.7	8.6	2.1	7.5
Maple syrup	3.5	2.9	3.3	5.8	5.2	6.4
Others	4.7	3.4	3.3	2.7	2.1	3.7

	Northshore		Northumberland		Southeast		Southern	
	≥25 years	<25 years	≥25 years	<25 years	≥25 years	<25 years	≥25 years	<25 years
Have sold forest products	32.2	33.1	34.8	31.0	32.8	26.2	45.2	39.4
Did not sell forest products	66.8	66.3	64.1	68.5	66.4	73.4	54.1	60.1
No answer	1.0	0.6	1.1	0.5	0.8	0.4	0.7	0.5
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Products Sold(1)								
Firewood	44.1	46.3	27.1	22.0	50.9	44.8	31.5	40.0
Posts, poles, pilings	9.4	8.4	3.3	6.1	12.9	8.7	10.9	11.4
Sawlogs	11.9	20.3	32.8	28.0	45.6	36.9	42.7	41.5
Veneer logs	0.5	1.9	14.8	9.9	7.0	4.4	8.9	7.4
Pulpwood	80.7	85.1	88.6	87.9	77.2	80.9	87.5	54.5
Xmas trees	10.4	14.1	7.4	8.3	6.4	5.6	8.1	7.0
Maple syrup	5.5	3.3	0	0	1.2	1.9	3.6	4.0
Others	4.5	1.4	3.3	1.5	1.8	2.4	1.6	3.8

(1) These percentages represent the proportion of owners who sold the specified product in relation to the number of owners who sold at least one of the listed products. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who sold firewood} \times 100}{\text{Number of owners who sold at least one product}}$$

to this general rule occurs in the southern New Brunswick region, where 87 percent of the owners of inherited woodlots who sold forest products indicated having sold pulpwood. For the other group, however, only 54 percent of the owners who sold at least one forest product in the past sold pulpwood.

Comparison of the two groups also reveals that the sale of stumpage occurs more often among owners whose woodlots have belonged to the family for at least 25 years. In general, owners in this group are also more satisfied with the services of the contractors. This affected future intentions, as owners indicating their woodlot has not belonged to their family for 25 years plan to make less use of the services of the contractors in the future. It must be kept in mind that the main reason for owning a woodlot given by respondents in this group is related to the fact that the woodlot is part of a residential property. These owners, perhaps for aesthetic reasons, do not wish to have their woodlots clearcut, a harvesting method often used by contractors.

Generally speaking, there is little difference at the provincial level between the two groups as to the percentage of owners who have undertaken management activities in the past and those intending to do so in the future (Figure 10). Figures at the regional level also show little variation: in general, the group of owners whose woodlots have belonged to the family for at least 25 years plan a level of activity almost equal to or only slightly lower than that of the other group over the next five years, except in the Madawaska and Southeast regions. In these two cases, the owners of woodlots belonging to the family for at least 25 years plan to be slightly more active than the others. Finally, a comparison of the two groups shows no significant difference with regard to owner preferences as to the agency which should provide technical services, or the degree of use of, and satisfaction with, services currently provided by marketing boards or the Department of Natural Resources.

2. REGIONAL VARIATIONS

The seven survey regions generally correspond to the areas served by marketing boards. Economic, social and cultural characteristics are not homogeneous in the province and differ significantly from region to region. Marketing boards themselves have evolved differently in the various regions. It is, therefore, to be expected that these factors will affect owner behaviour and attitudes in the various parts of the province. Provincial statistics, discussed in the preceding section serve to conceal

FIGURE 10 1 Owners Who Undertook Management Activities in the Past Owners with Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Owners with Woodlots in Family Possession for Less than 25 Years, by Region (% of Owners)

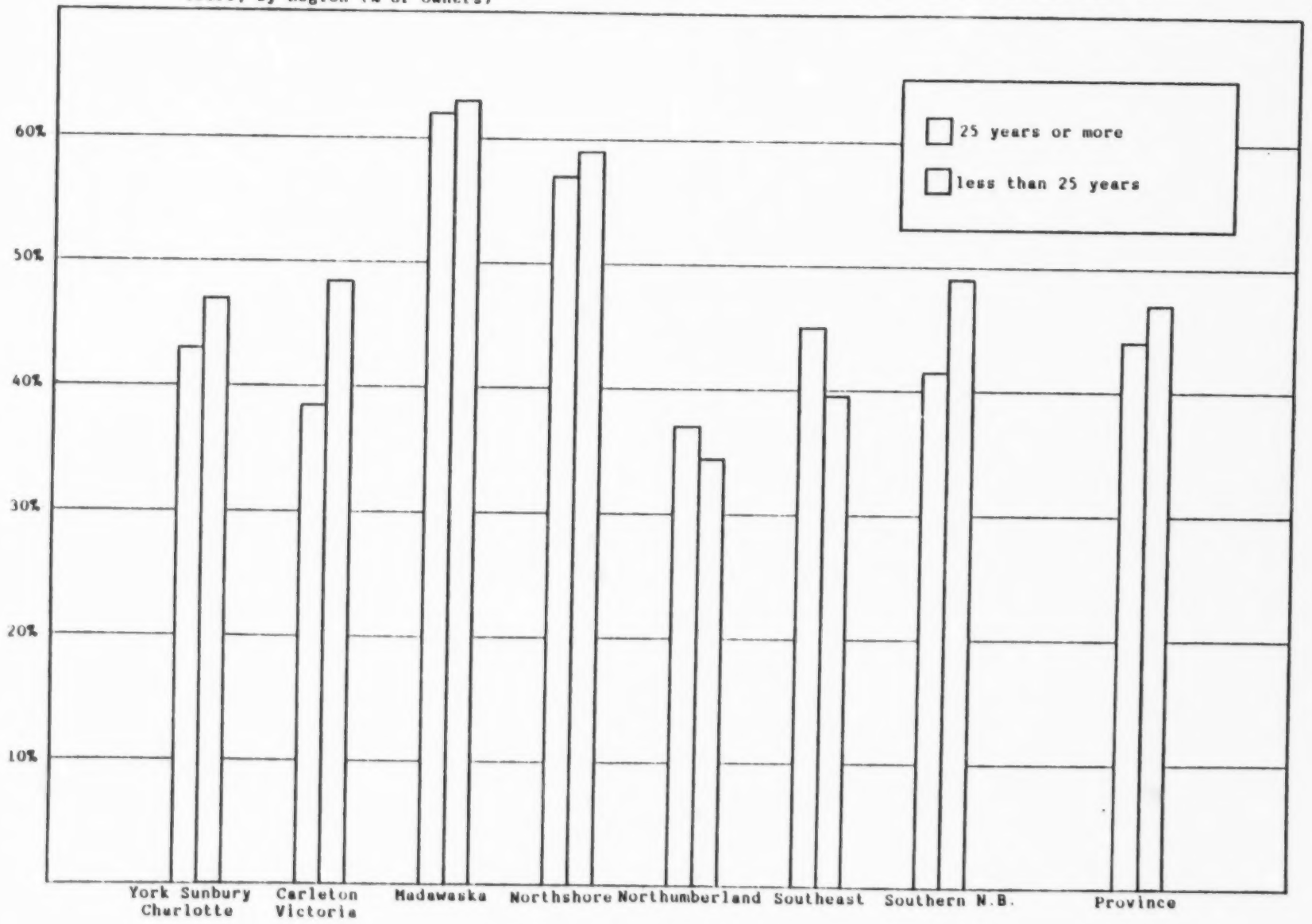
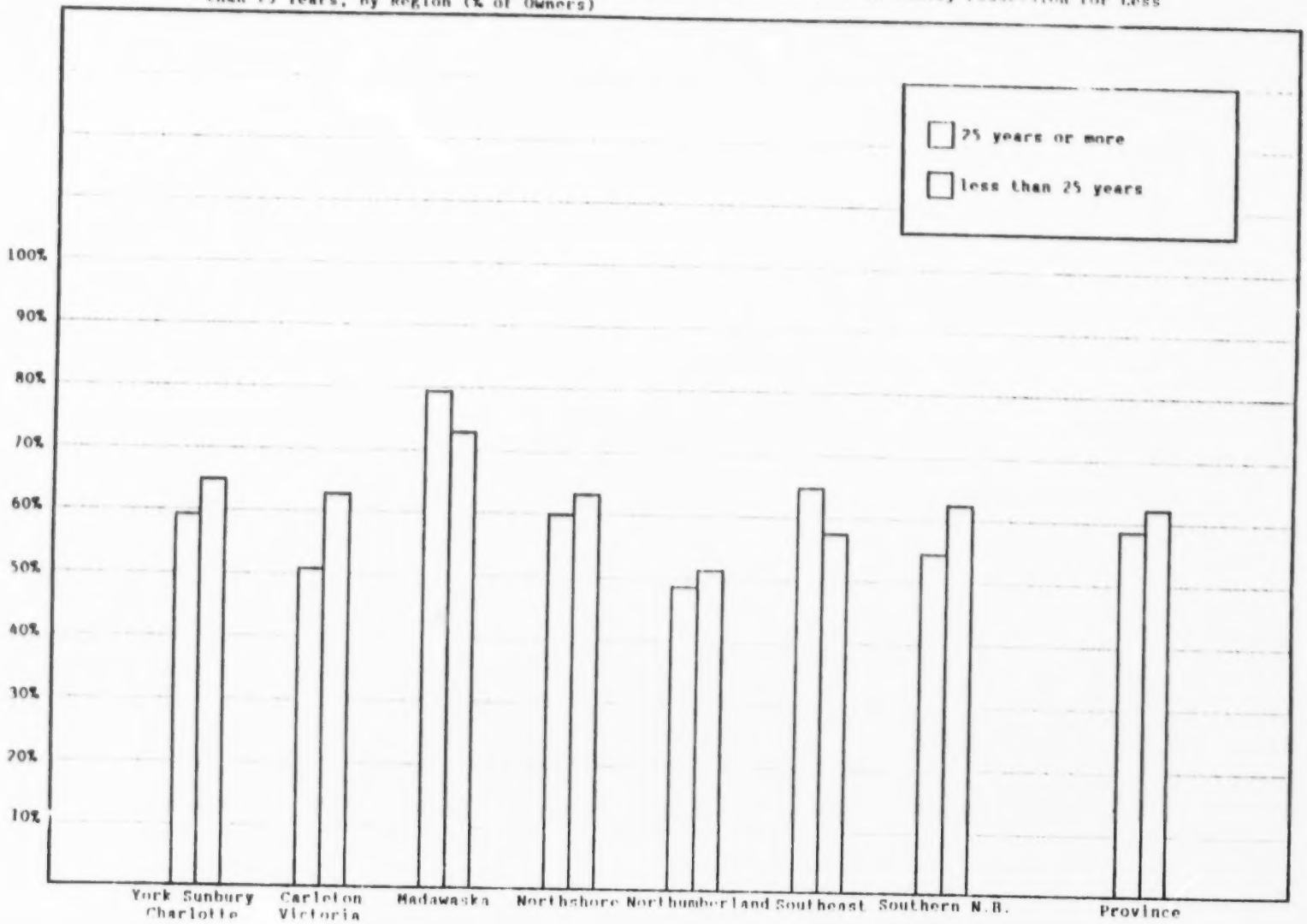


FIGURE 10.2 Owners Who Intend to Undertake Management Activities in the Future, Owners with Woodlots in Family Possession for 25 Years or More and Owners with Woodlots in Family Possession for Less than 25 Years, by Region (% of Owners)



regional variations. Thus, the following sections examine the major regional differences indicated by the survey. Comparative tables are presented, and an attempt is made to explain the differences reported.

2.1 Woodlot Acreage

Figure 11 shows woodlot distribution by acreage and region. It shows that the Northeast, Northumberland, and, to a lesser degree, the Southeast, are characterized by a very large percentage of owners with woodlots of 20 to 100 acres. In the Northeast and Northumberland regions, 81 percent and 74 percent respectively of the owners have woodlots in that category, while the provincial average is 66 percent. These owners hold 49 percent and 43 percent respectively of the woodlot acreage in their region, while properties in the 20 to 100 acres range represent only 31 percent of the woodlot acreage in the province as a whole.

By contrast, the York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria, and Southern New Brunswick regions have the largest percentage of owners with woodlots totalling more than 500 acres. In these regions, 2 to 4 percent of the owners hold 20 to 24 percent of the woodlot acreage. This is in fact reflected in the average woodlot size per region, shown in Table 20.

2.2 Owners

There appears to be no significant regional differences concerning the type of land tenure and the distance owners live from their property. In all regions, most woodlots are generally owned by a private individual and the owner lives on or close to his lots.

The Northumberland region has the highest number of absentee owners. Over 16 percent of the woodlot acreage reported for this region is owned by people living more than 100 miles from their woodlot, whereas the provincial average is about 12 percent. The Madawaska region reports the lowest percentage of woodlots owned by non residents (9.7 percent). As shown in Table 21, most of these owners live in the United States.

Respondents in the Madawaska region reported having the most forestry training or experience. In all, close to 59 percent indicated they had taken part in one or more of the training activities listed, while province-wide only 45 percent had done so. Also, compared to other regions, a larger percentage of owners in the Madawaska region had participated in youth group activities (Girl Guides, Boy Scouts, 4-H), seminars or short courses, or forestry classes in school.

FIGURE 11 Total Acreage by Size Class and Region

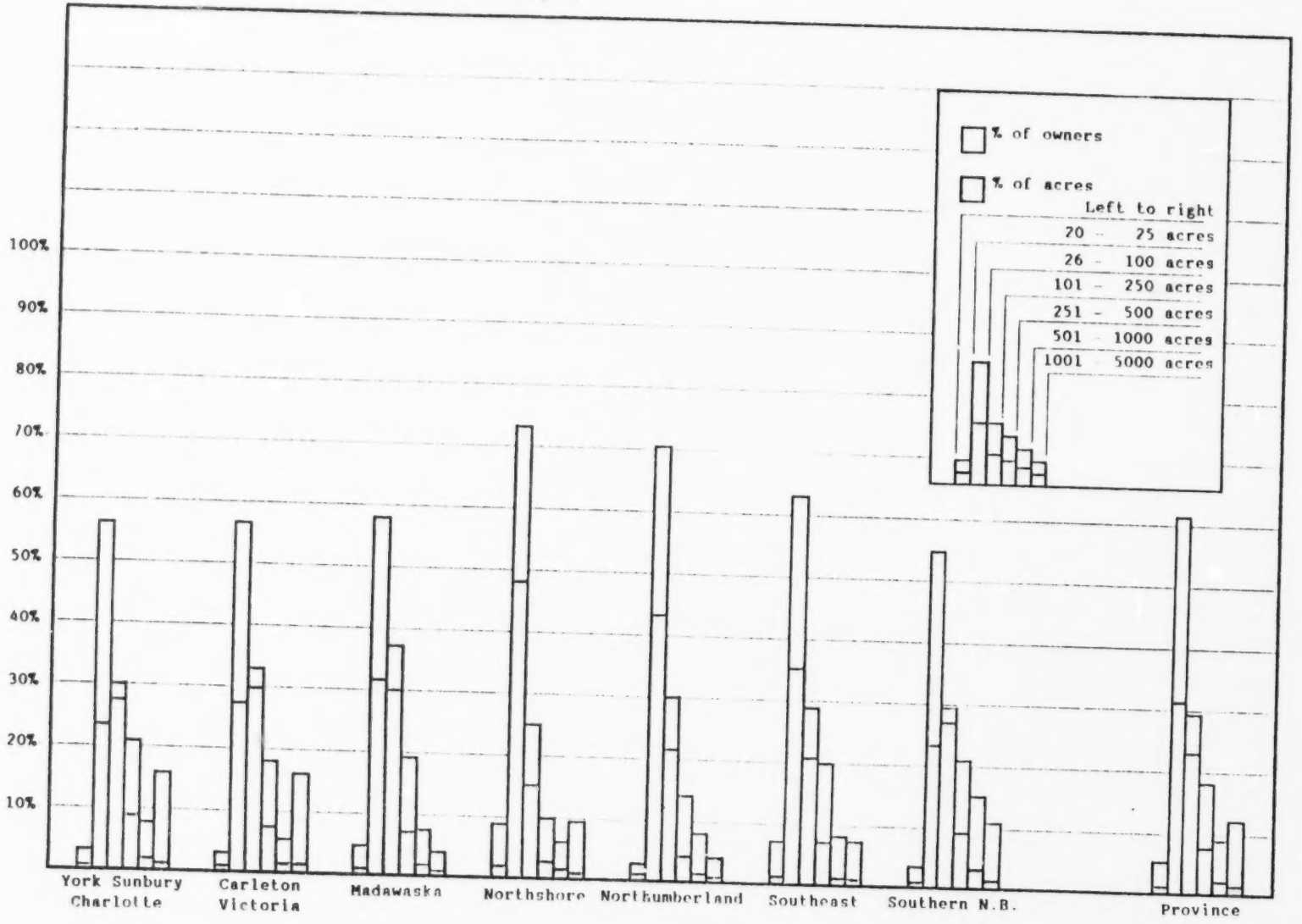


TABLE 20

Acreage of Woodland Owned
Average by Region of Location of Forested Land Owned
(No. of acres)

Region	Average size (all properties)	Average size (excluding properties over 1000 acres)
York-Sunbury-Charlotte	150	128
Carleton-Victoria	140	119
Madawaska	128	122
Northshore	95	86
Northumberland	105	102
Southeast	113	106
Southern	156	141
PROVINCIAL AVERAGE	132	116

TABLE 21

Distribution of Woodland Owned by Region of Residence of Owner

		York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern	No Answer	Total
Owners residing in other Canadian Provinces	(# owners)	102	60	26	120	76	139	152	1	676
	(# acres)	11,729	5,575	2,749	11,670	8,272	12,371	16,568	105	69,239
	(% acres)	5.1	4.3	3.8	7.1	9.9	7.3	6.0	0.4	6.0
Owners residing in the United States	(# owners)	100	68	38	51	42	87	72	3	461
	(# acres)	13,699	19,209	4,335	7,364	4,920	8,009	13,146	733	62,505
	(% acres)	6.0	7.7	5.9	4.4	5.9	4.8	4.7	2.7	5.4
Owners residing in other countries	(# owners)	8	3	0	9	9	9	12	2	52
	(# acres)	938	361	0	735	682	1,280	1,941	500	6,437
	(% acres)	0.4	0.3	0	0.4	0.8	0.8	0.7	1.8	0.5
SUB-TOTAL	(# owners)	210	131	64	180	127	461	236	6	1,189
	(# acres)	26,366	16,345	7,084	19,769	13,874	21,750	31,655	1,338	138,181
	(% acres)	11.5	12.3	9.7	11.9	16.6	12.9	11.4	4.9	11.9
Owners residing in New Brunswick	(# owners)	1,282	798	505	1,563	650	1,021	1,519	37	7,601
	(# acres)	202,625	116,148	66,209	146,437	69,781	147,476	245,460	26,162	1,202,279
	(% acres)	88.5	87.7	90.3	88.1	83.4	87.1	88.6	95.1	88.1
TOTAL	(# owners)	1,492	929	569	1,743	777	1,482	1,755	43	8,790
	(# acres)	228,991	132,493	73,292	166,206	83,655	169,266	277,115	27,500	1,158,478
	(% acres)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The Northumberland and Southeast regions have the lowest percentage of owners who reported any training or experience in forestry. Nevertheless, the Northumberland region shows the highest percentage of owners who attended a forest ranger school. It should be kept in mind that this region is known for its hunting and fishing activities, and the demand for forest rangers is therefore high.

There is little regional variation in the manner in which owners wish to receive information on woodlots (Table 22), except perhaps that a slightly higher percentage of owners in regions with the largest number of francophones (Northeast, Madawaska, and Southeast) indicated meetings as a means of transmitting information. Efforts made by social workers in the late sixties in these regions may explain this difference in attitude. At that time, regional development councils were established to encourage people to take part in the proposed regional development process. Information meetings were frequent during that period. Other factors which may also have played a role include a lower level of education, and, until recently, limited access to television and newspapers (especially in French), as well as the development of marketing boards themselves.

As indicated in Table 23, the main occupation of owners essentially reflects the type of activity carried out in each region. There is, for example, a higher percentage of farmers in the Carleton-Victoria, Madawaska, Southern and Southeast New Brunswick regions, and a higher percentage of fishermen in the Northeast.

However, in all regions except Madawaska, more than one-quarter of the respondents were retired or housewives. This percentage rises to 32 percent in the Northumberland region. Also, more than one-quarter of the respondents in the York-Sunbury-Charlotte and Southern New Brunswick regions have professional occupations or business-related jobs. This probably reflects urban ownership to a certain extent, since the cities of Saint John and Fredericton are in the regions served by these boards. Moreover, the relatively high percentage of woodlots owned by professionals in the Northumberland region may in part be related to the fact that this region has the highest percentage of absentee owners, most of whom are professionals. The highest percentage of woodworkers occurs in the Madawaska region, where 14 percent of the respondents gave this as their main occupation.

TABLE 22

Best Way to Distribute Information by Region of Most Forested Land per Owner
(% owners)

	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern	Province
Brochures	21.3	21.1	22.0	21.8	18.9	21.8	21.4	21.3
TV ads	3.1	3.2	5.6	8.0	4.2	5.0	3.4	4.7
Newsletters	25.6	24.2	14.6	14.9	25.5	20.4	23.9	21.4
Radio	1.6	2.3	5.8	3.2	2.5	1.8	1.5	2.3
Newspapers	8.1	9.3	11.6	9.1	8.9	8.1	7.5	8.6
Direct Mail	32.2	32.2	27.9	30.6	33.1	32.4	34.2	32.2
Meetings	7.4	7.2	11.6	11.6	6.5	9.9	7.6	8.9
Other	0.7	0.5	0.9	0.8	0.4	0.6	0.5	0.6
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

TABLE 23

Main Occupation of Owners by Region of Location of Forested Land
(% of owners and % of land owned)

	Province		York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern	
	*%O	**%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO
Fisherman	0.8	0.5	1.0	0.7	0.1	0.1	0.0	0.0	1.5	1.2	1.0	1.0	1.1	0.8	0.1	0.1
Farmer	9.0	14.2	7.7	9.7	21.0	29.4	11.7	18.8	3.6	5.4	3.4	5.6	7.4	15.5	12.2	17.8
Woodsworker/woods contractor	6.6	8.5	5.5	10.6	6.2	10.1	13.3	15.1	9.3	9.2	6.4	5.8	5.8	7.5	3.6	5.8
Labourer-wage earner	10.2	7.6	7.6	5.9	8.2	5.4	12.1	10.0	13.5	10.1	10.8	11.7	12.2	8.9	7.5	5.8
Trucker	2.7	2.9	1.9	1.7	2.7	1.7	2.7	2.3	2.5	2.1	3.4	2.7	3.5	2.5	2.4	3.8
Skilled tradesman (welder, plumber, etc)	11.5	8.1	10.3	6.9	9.0	5.5	10.8	9.1	11.7	9.5	10.9	8.3	15.3	11.6	11.4	7.8
Business or commercial (salesman, etc)	9.8	13.0	10.1	12.0	9.5	13.9	7.7	9.7	8.4	14.8	7.6	7.6	9.9	12.2	12.3	12.7
Professional (engineer, lawyer, etc)	12.7	13.1	17.8	14.5	12.0	12.2	11.5	8.8	8.1	9.1	11.8	15.9	12.7	13.3	13.7	15.0
Housewife or housekeeper	5.8	4.3	4.1	3.3	5.3	3.3	6.2	5.0	6.6	4.9	7.3	5.6	5.1	3.8	6.5	5.3
Retired	20.2	17.7	22.7	23.0	17.5	12.1	12.5	11.3	21.7	18.2	25.5	23.0	16.8	14.9	21.0	18.5
Other	10.7	10.1	11.3	11.7	8.5	6.3	11.5	9.9	12.8	15.5	11.9	12.8	10.2	9.0	9.3	7.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*O: Owners

**FLO: Forest Land owned

Figure 12 clearly indicates that the respondents from the Madawaska region are generally younger than those in other regions. In fact, close to 50 percent are under 45 years old compared to 36 percent at the provincial level. Only 9.5 percent of the respondents in this region are over the age of 65, compared to 27 percent in the Northumberland region and 20 percent in the province as a whole.

Average annual income levels reported are slightly higher in the regions which take in the three main cities in the province (Saint John, Moncton and Fredericton). However, in all regions, the income derived from nonindustrial woodlots represents only a small part of the total annual income of the owners.

2.3 Land Tenure

Table 24 illustrates when, in each region, owners acquired their first woodlot. A higher percentage of woodlots were obtained before 1950 in the Northeast and Northumberland regions as compared to other regions. This characteristic is reflected in the percentage of lots inherited by owners in these regions, as indicated in Figure 13. Moreover, Northumberland is the only region where the percentage of inherited woodlots (in whole or in part) is higher than the percentage of bought woodlots.

2.4 Reasons for Owning Woodlots

Table 25 shows the cumulative results, by region, of the three main reasons for owning nonindustrial woodlots.

In all regions, firewood production was the most important reason for owning nonindustrial woodlots. In York-Sunbury- Charlotte, however it was a toss-up as to which was the main reason for woodlot ownership: firewood production or the personal satisfaction of owning a woodlot. The provincial capital is located in that region, it will be noted. This region also has the highest percentage of respondents who are professionals or business people, earn an average annual income of more than $25 000 and have a university or college diploma. It is not surprising then, that personal satisfaction in ownership is an important reason for owning woodlots in this region. However, the percentage of owners who indicated commercial timber production as an important reason for woodlot ownership compares with the provincial average.

Carleton-Victoria results reflected the fact that farming is an important activity in the region. "The forested land is part of my farm holding" response ranked second as a reason for woodlot ownership. This response was

FIGURE 12 Age Distribution by Region (% of owners)

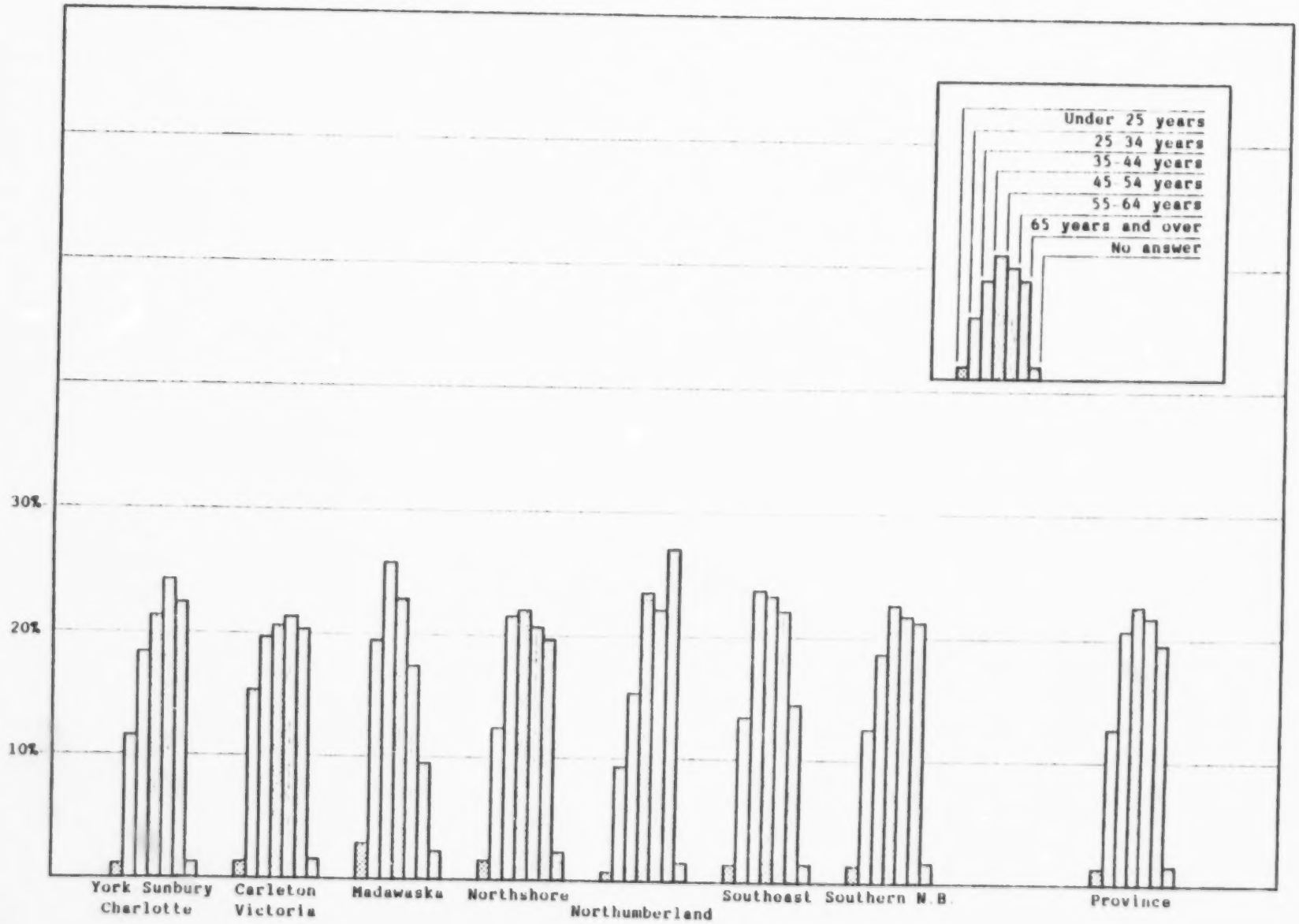


TABLE 24

Date of Acquisition of First Parcel of Woodland by Region of Residence of Owners
(No. and % of owners)

When obtained	York-Sunbury	Carleton-Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern	Other provinces	United States	Other countries	Total
Before 1930											
# of owners	64	42	15	79	61	56	70	16	19	0	422
% of owners	4.8	5.3	3.0	5.1	9.5	4.3	4.7	2.4	4.1	0.0	4.8
1930-1939											
# of owners	70	55	18	132	39	61	76	12	15	0	478
% of owners	5.3	7.0	3.6	8.4	6.1	4.7	5.1	1.8	3.3	0.0	5.4
1940-1949											
# of owners	140	91	56	210	81	160	167	38	29	2	974
% of owners	10.5	11.6	11.2	13.4	12.5	12.4	11.3	5.6	6.3	3.8	11.1
1950-1959											
# of owners	176	111	69	212	91	178	206	68	48	1	1160
% of owners	13.2	14.1	13.8	13.5	14.2	13.7	13.9	10.1	10.4	1.9	13.2
1960-1969											
# of owners	271	138	96	292	112	243	276	139	145	7	1719
% of owners	20.3	17.6	19.2	18.7	17.5	18.8	18.7	20.6	31.5	13.5	19.6
After 1969											
# of owners	595	339	241	623	248	582	661	398	202	42	3931
% of owners	44.6	43.1	48.2	39.8	38.7	44.9	44.7	58.9	43.8	80.8	44.7
Not answered											
# of owners	18	10	5	17	9	15	24	5	3	0	106
% of owners	1.3	1.3	1.0	1.1	1.4	1.2	1.6	0.7	0.6	0.0	1.2
Total											
# of owners	1334	786	500	1565	641	1295	1480	676	461	52	8790
% of owners	15.2	8.9	5.7	17.8	7.3	14.7	16.8	7.7	5.2	0.6	100.0

FIGURE 11 How Property was Obtained by Region (% of owners)

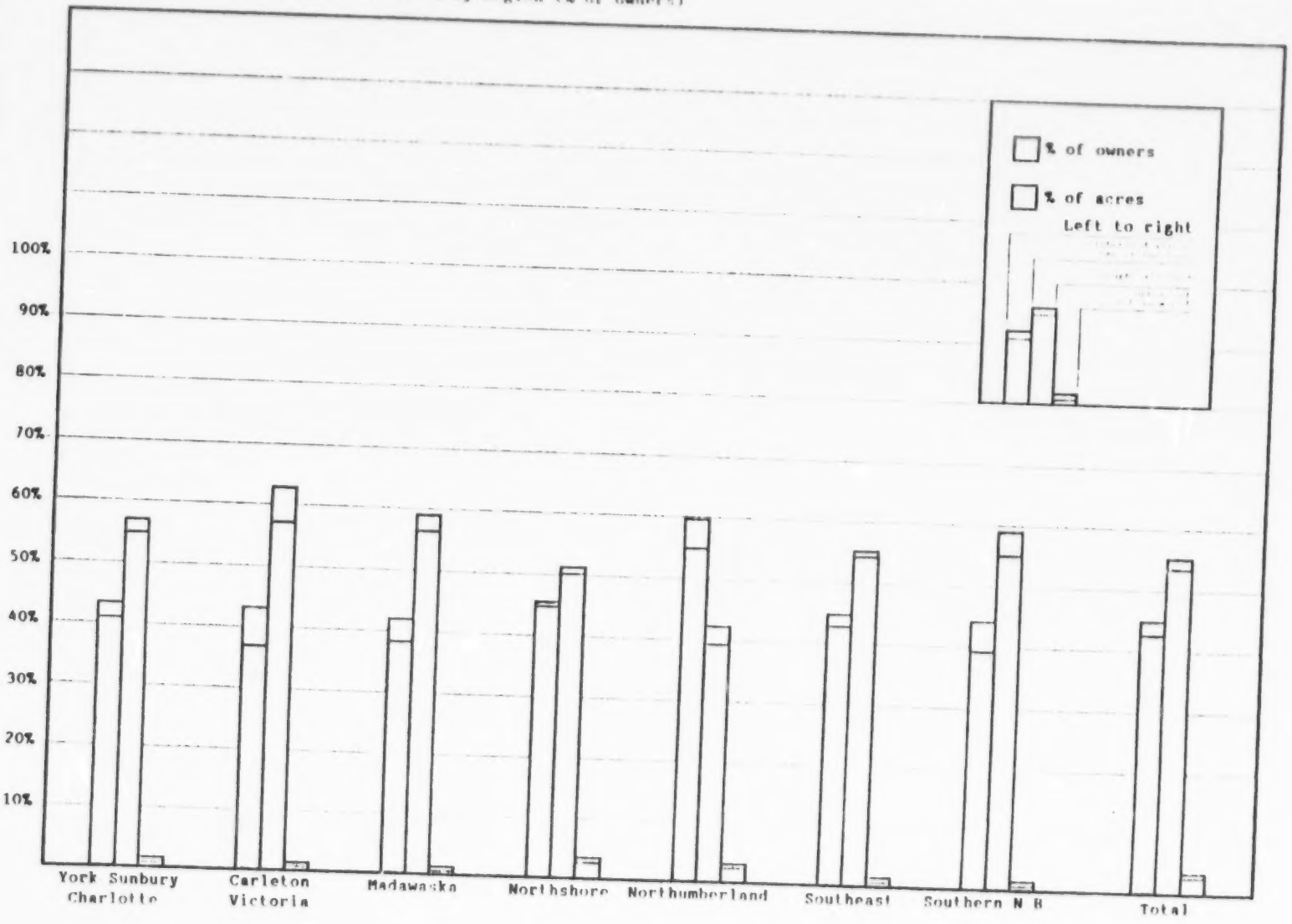


TABLE 25

(1)Cumulative % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Region of Location of Forested Land

(% of owners)

	Province	York-Sunbury-Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
The forested land is part of my farm holding	39.7	39.6	54.3	34.1	29.8	42.9	36.5	44.5
A second home	16.7	16.9	14.0	15.1	19.9	14.5	18.5	17.7
A permanent residence	35.1	33.8	30.5	33.3	40.5	44.2	28.5	36.1
Firewood production	61.6	55.0	58.4	53.5	71.6	53.5	71.4	59.3
A financial investment	43.7	46.1	45.5	47.3	35.9	42.4	47.9	42.4
The personal satisfaction of owning woodland	50.9	54.7	50.6	45.1	47.1	54.9	50.7	50.9
Commercial timber production	28.3	28.0	22.9	46.4	31.4	25.9	27.0	24.7
Recreational purposes	13.9	14.9	11.5	10.9	14.0	14.7	13.6	15.2
Christmas tree and/or maple sap-syrup production	10.1	11.0	12.4	14.3	12.8	7.0	5.9	9.2
TOTAL	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0

(1)Sum of percentages for 1st, 2nd and 3rd reasons.

highest in this region and exceeded by far the provincial average. The relative importance of other reasons such as firewood production, personal satisfaction of owning woodland, woodlot as a financial investment, etc. was comparable to the provincial average, except for commercial timber production. In fact, the Carleton-Victoria region had the smallest percentage of respondents rating commercial timber production as an important reason for owning woodlots.

The Madawaska region stood out because of the number of respondents indicating commercial timber production as an important reason for woodlot ownership. The cumulative total of those who identified this reason as 1st, 2nd or 3rd choice is 46 percent; the provincial average is 28 percent. This region also has the highest percentage of owners who identified Christmas tree and maple production as a main reason. Personal satisfaction of owning woodland, however, seemed to be slightly less important than in other regions.

A number of factors were suggested during the consultation workshops to explain these results for the Madawaska region.

1. Forest operations and farming are the most important economic activities in the region. In fact, it was in this region that survey results showed the highest percentage of woodsworkers among woodlot owners.

2. Madawaska has a low percentage of Crown Lands of the regions surveyed. As a result, industry is more dependent on wood supply from nonindustrial woodlots. This would tend to make commercial timber production more attractive for woodlot owners.

3. The marketing board in this region was the first to be established, and has been in operation since 1962. Work done by the marketing board over the years has certainly helped motivate owners.

4. Because owners were interested in commercial production of forest products and in woodlot management a greater number applied for and obtained government financial and technical assistance. The fact that owners in this region have access to more Forest Extension Service technicians than do those in other regions, and thereby are in a better position to take advantage of financial assistance programs, was brought up a number of times at the consultation workshops.

One common characteristic emerges for the Northeast and Southeast regions: firewood production is a major reason for woodlot ownership. In both cases, 71 percent of respondents gave this as one of the three main reasons while this response did not exceed 60 percent in other regions. In must be remembered that the majority of the owners in both regions own woodlots under 100 acres.

Survey results also indicate the Southeast region has the smallest percentage of owners interested in Christmas tree and maple production. Yet, the two major Christmas tree producers in this region, the Kent North Christmas Tree Producers Association and Claire-Fontaine Ltd., produce close to one-third of the trees sold in the province. The importance of this type of production, therefore, does not appear to be accurately reflected in the survey results. This may be explained, at least in part, by the fact that the Claire-Fontaine Ltd. producers did not receive the survey questionnaire since the lands on which the association operates are basically Crown lands leased to the group. As a result, these woodlots are not included on the Department of Municipal Affairs list of private woodlots and were excluded from the survey.

In the Northumberland region, the four main reasons for woodlot ownership are, in order of importance: firewood production, the personal satisfaction of owning woodland, a permanent residence, and the fact that the forested land is part of a farm holding. Apart from firewood, forest product harvesting does not seem an important motivation for most respondents in this region. In fact, the overall, characteristics of respondents from the Northumberland region tend to confirm that few owners are interested in operating and managing their woodlot. Most have woodlots of not more than 100 acres which, often, have been inherited. Compared to other regions, far fewer owners indicated a willingness to purchase more woodlots at a fair price, and a smaller percentage of respondents expect to undertake management activities on their woodlot.

Finally, 25 percent of the owners in the Southern New Brunswick region indicated commercial timber production as an important reason for owning woodlots; this percentage is below the provincial average. Yet, this region has the largest number of woodlots over 500 acres. The results of the survey also show that many woodlots are part of a farming operation. This seems commonplace in the region, although not as widespread as in Carleton-Victoria.

2.5 Woodlot Use

i) Sale Of Forest Products

Survey results showed owners in the Southeast, Northumberland, and Northeast regions as being the least active in selling forest products in the past five years. An average of only 30 percent of the owners sold at least one product during that period, compared to 40 percent in the other regions, except in Madawaska which reached 49 percent.

Woodlot acreage seems a significant factor in the sale of forest products (Figure 14). Owners of large woodlots are more likely to sell forest products.

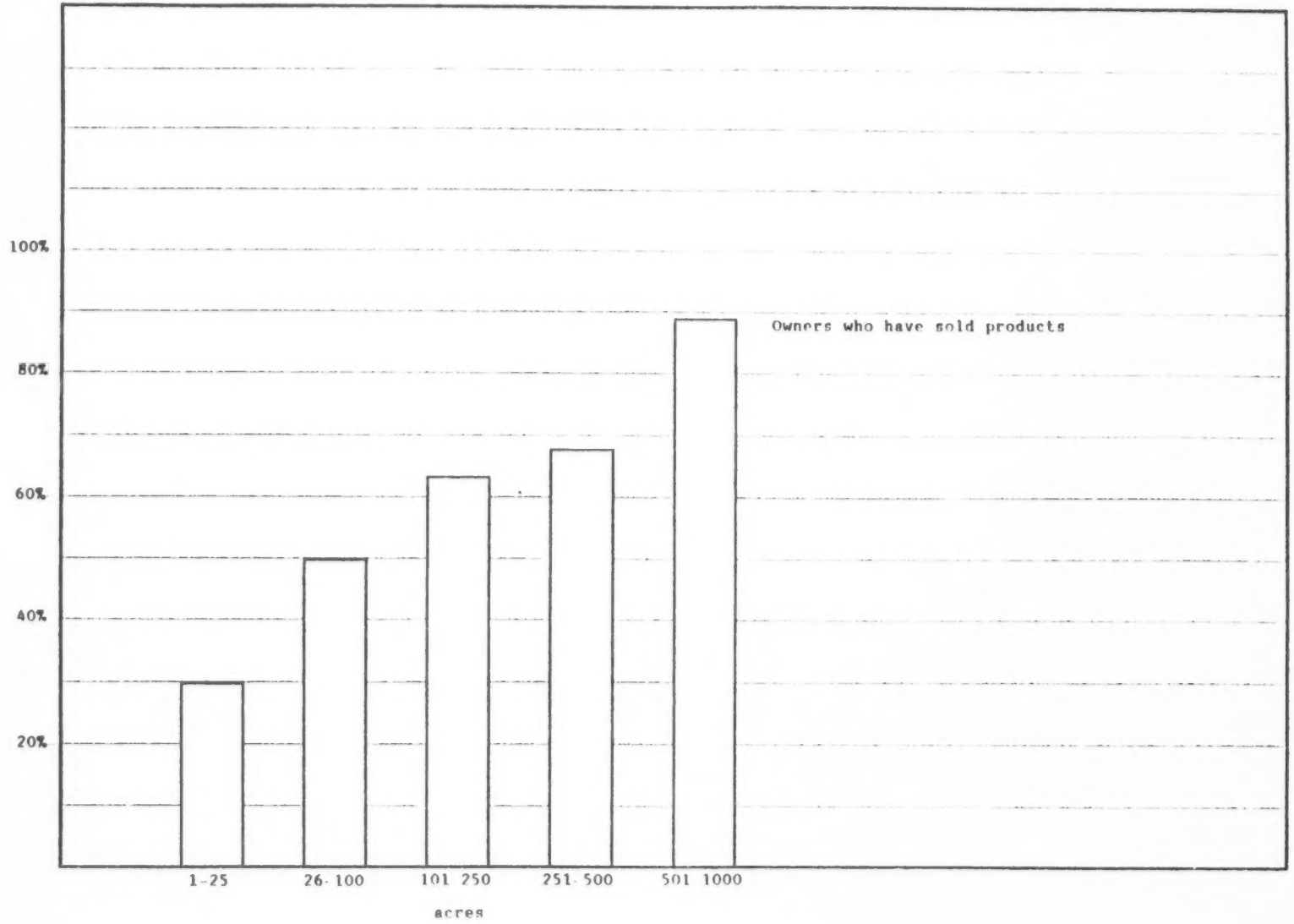
In all regions, at least 80 percent of the owners who sold at least one product sold pulpwood. A relatively larger volume of posts and poles are sold in York-Sunbury-Charlotte and in Carleton-Victoria. York-Sunbury-Charlotte also stands out in terms of the relative importance of the sale of sawlogs and veneer logs.

As indicated earlier, close to half of the owners from the Madawaska region reported that they had sold at least one product in the past. These owners hold 62 percent of the woodlot acreage reported. The Madawaska region certainly appears to be the most active in selling products. This is consistent with the results of Question 15, which indicated that production of forest products was an important reason for woodlot ownership.

The sale of firewood seems to be particularly important in the Southeast and Northeast regions. Again, this seems consistent with the results of Question 15, which indicated that a large majority of the owners had woodlots for the purpose of firewood production. Also, more than 40 percent of the Southeast owners who had sold at least one product during the past five years reported that they had sold sawlogs. The production of forest products for personal use also seems to be very important in this region.

As mentioned earlier, firewood production was given as an important reason for owning woodlots by most owners in the Northumberland region. Contrary to the Northeast and Southeast regions, however, firewood production in Northumberland is intended mainly for personal use, not for commercial sale. Indeed, this region has the smallest percentage of owners who sold firewood, even compared to regions where firewood production was as important as a reason for woodlot ownership. It must be kept in mind,

FIGURE 14 Owners Who Sold Forest Products by Property Size Class (% of owners)



however, that about 75 percent of the woodland in the Northumberland region are owned by the Crown. It was suggested during the consultation process that most people in the region obtained their firewood from these Crown lands. This could then explain in part the low percentage of owners who sold this product, compared to owners in the other regions. Finally, the percentage of owners who sold veneer logs is higher in the Northumberland region than in all other regions, except for York-Sunbury-Charlotte, where the percentage is roughly the same.

The relative importance of the sale frequency of products in the Southern New Brunswick region compares on the whole with the provincial average. However, Southern New Brunswick is one of the four regions where the sale of sawlogs is important. Over 40 percent of the owners who sold at least one product in the past sold sawlogs (Table 26).

Why have most owners not sold products from their woodlot? In all regions except Madawaska, the main reason given by most is that they were too busy with other activities. In Madawaska, over half of the 285 owners who did not sell products during the past five years indicated the reason as being that the trees on their property were too small. Being busy with other activities ranks second. According to forestry resource persons in the region, it is true that the trees are small, especially in the Upper Madawaska region, which has mainly young woodlots in the process of regrowth after they were cut 20 or 25 years ago. Answers to other questions also indicated that owners in the region are more active and, therefore, they may be more aware of the condition of their woodlot.

Another interesting fact is that the inability to find a market for the product was cited as an important reason by 21 percent of the Madawaska respondents, compared with only 5 to 10 percent of respondents in other regions. However, product prices were a less important consideration in the Madawaska region than elsewhere. It is recognized that Madawaska producers receive the best prices in the province for their products.

The York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria, and Southern New Brunswick regions reported the highest percentage of owners who do not know how or to whom to sell their products. Over one-quarter of the respondents in these regions faced this problem. Likewise, York-Sunbury-Charlotte had the highest percentage of respondents requiring reliable harvesting crews.

TABLE 26

Type of Forest Product(s) Sold in the Past Five Years by Region of Location of Forested Land
(% of owners and % of forested land owned)

	Province		York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern	
	*%O	**%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO	%O	%FLO
Have sold forest products	37.2	52.6	41.1	57.9	40.8	58.6	49.7	61.9	32.8	44.0	32.7	42.6	28.6	42.3	41.2	54.7
Did not sell forest products	62.3	46.9	58.6	41.9	58.9	41.3	50.1	37.9	66.4	55.1	66.5	56.9	70.9	57.3	58.2	44.6
No answer	0.5	0.5	0.3	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.8	0.9	0.8	0.5	0.5	0.4	0.6	0.7
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Products sold(1)																
Firewood	38.1		36.1		35.4		32.5		45.5		24.4		47.3		36.8	
Post, poles or pilings	12.4		21.2		16.1		8.8		8.8		4.7		10.4		11.2	
Sawlogs (lumber logs)	38.9		45.6		5.9		3.7		17.3		30.3		40.4		41.9	
Veneer logs	6.7		12.7		3.4		2.5		1.4		12.2		5.4		7.9	
Pulpwood	83.7		83.0		80.0		88.7		83.5		88.2		79.4		85.2	
Christmas trees	8.4		9.1		7.6		5.6		12.8		7.9		5.9		7.3	
Maple syrup	3.5		3.1		5.0		6.0		4.0		-		1.7		3.9	
Others	2.9		3.9		2.9		3.2		2.5		2.4		2.1		3.0	

*O: Owners
**FL: Forested land

(1) These percentages represent the proportion of owners who sold the specified product in relation to the number of owners who sold at least one of the listed products. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who sold firewood}}{\text{Number of owners who sold at least one product}} \times 100 = 38.1\%$$

Of all the regions, Carleton-Victoria seems to be least affected by problems of woodlot accessibility. By contrast, close to 40 percent of the Southeast owners indicated that that was one of the three main reasons for not selling products in the past (Table 27).

More than one-quarter of the Northumberland region respondents who have not sold products said that they were too old to harvest their woodlot or that selling forest products would affect their old age pension supplement. The significance of this characteristic of Northumberland region owners was also revealed in another owner survey conducted in 1975 in the region (Meisner, 1975, p. 10). Finally, industrial demand for eight-foot logs was mentioned during consultation workshops as one reason for the low rate of activity among owners in this region. Handling eight-foot wood is easier with heavy equipment which, often, small nonindustrial woodlot owners cannot afford.

ii) How and By Whom Forest Products are Harvested

On the average, one-quarter of the owners who sold forest products in the province did so by selling stumpage. Regional statistics in this regard reveal major differences. More than 36 percent of the Carleton-Victoria owners said they had used this method of sale, compared with only 10 percent in the Madawaska region. It will be recalled that a high percentage of Carleton-Victoria respondents who did not sell products in the past indicated they did not know how or to whom to sell their products. The sale of stumpage also seemed to be relatively minor in the Northeast region, where only 15 percent of the owners sold their products this way.

It should also be noted that selling wood to a mill is more frequent in Madawaska than elsewhere, probably because of the proximity of the mill to the woodlots. On the other hand, a high percentage of the products sold in the Southeast region were sold at roadside. Since the survey question dealt with the last five years and not only with current practice, the answers probably reflect in part the fact that until a short while ago, the major purchaser of wood from these producers purchased wood only at roadside (Table 28).

What type of equipment is most often used to haul out forest products? The Northeast, Southeast, and Southern New Brunswick regions make the greatest use of tractors and the east use of skidders. In the Northumberland region, a higher percentage of respondents prefer using horses. The Southeast, Northeast, Southern New Brunswick, and

TABLE 27

Cumulative(1) % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Not Selling Forest Products in the Past Five Years, by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Too busy with other activities	54.9	56.9	61.9	45.7	52.7	45.3	57.2	56.1
Woodland was acquired for other uses	31.9	33.5	37.0	25.5	26.9	28.4	35.0	33.4
Did not know what/how to sell	18.7	25.0	22.2	9.2	12.4	18.5	16.1	22.4
Prices were too low	22.4	20.8	23.5	16.2	26.2	23.0	27.2	17.0
Opposed to cutting trees	8.7	4.8	7.3	6.7	11.2	10.9	9.2	8.4
Could not find a market	8.1	7.2	5.9	21.0	9.8	6.3	8.1	5.4
Trees not large enough to sell	30.3	5.3	29.4	51.5	39.2	28.2	24.4	27.5
Tree cutting may damage remaining trees	22.0	18.9	23.9	30.0	20.0	26.7	20.8	22.4
Accessibility or road problems	29.1	29.6	16.4	20.6	31.3	24.2	37.4	30.2
Could not get reliable harvesting crew	11.0	14.1	10.0	7.9	10.0	12.2	8.4	12.3
Extra income may increase my income tax	12.1	13.0	12.0	12.0	10.8	13.6	9.4	14.1
Extra income could decrease my pension	3.2	2.6	4.2	4.8	2.7	5.7	2.5	2.7
Unable due to age	8.3	5.8	8.8	7.9	10.5	15.4	5.7	7.9
Unable due to absence	20.2	23.9	19.0	16.7	16.7	23.9	21.5	19.7
Just bought/inherited the land	19.1	18.6	18.5	24.7	19.7	17.7	17.1	20.5
TOTAL	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0

(1) Sum of percentages for 1st, 2nd and 3rd reasons

TABLE 28

Method of Sale of Forest Products, by Region of Location of Forested Land
(% of owners and % of forested land owned)

	York-Sunbury		Carleton		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Total	
	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land	Owners	Land
Owners who Sold Products																
Number	617	133,033	382	77,754	284	45,502	584	74,555	260	36,020	431	72,310	733	153,430	3,316	615,004
%	41.4	58.1	41.1	58.7	49.9	62.1	33.5	44.9	33.5	43.1	29.1	42.7	41.8	55.4	37.7	53.1
Method of Sale																
Stumpage	36.8	37.2	27.2	27.1	9.9	8.9	15.2	16.2	33.5	36.5	24.4	32.7	30.0	30.9	26.3	29.9
Roadside	27.2	21.9	22.8	20.5	20.1	14.8	47.8	46.4	12.3	8.6	51.5	46.7	25.6	21.8	31.2	25.7
Delivered	31.9	35.9	43.7	49.4	60.5	69.0	24.7	29.0	49.6	52.7	16.7	15.8	38.8	42.4	35.5	39.5
Other	1.5	1.0	2.9	1.4	4.6	3.6	5.5	3.3	1.2	0.6	2.1	2.0	2.3	1.8	2.8	1.8
Not answered	2.6	4.0	3.4	1.6	4.9	3.7	6.8	5.1	3.4	1.6	5.3	2.8	3.3	3.1	4.2	3.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Northumberland regions make greater use of porters, forwarders and snowmobiles, while the York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria and Madawaska regions use skidders most often (Table 29).

iii) Forest Management Activities

In each region surveyed, a larger number of owners indicated they wished to undertake management activities over the next few years than they did in the past. Regional variations in this regard seem consistent with results of other questions. The lowest rate of activity planned is in the Northumberland region (50 percent of the respondents plan to undertake at least one activity) and the highest, in the Madawaska region (74 percent plan to carry out at least one activity). Results for the other four regions surveyed -- York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria, Northeast, Southeast and Southern New Brunswick - fluctuate around the provincial average. (An average of 61 percent of respondents in the province said they wanted to undertake at least one activity.)

Among activities undertaken in the past five years, boundary line maintenance came first in order of importance, except for Carleton-Victoria, where improvement harvest took first place. With regard to future intentions, improvement harvest is the activity planned by the highest percentage of owners, except for the Northeast and Northumberland regions, where boundary line maintenance retains first place. Table 30 shows the regional variations in the relative importance of the different activities.

Most respondents in all regions said they wished to undertake forest management activities themselves or with the help of family members. Northeast owners, in particular, do not seem keen on having contractors carry out these activities. By contrast, Northumberland region respondents are the least interested in undertaking forest management activities themselves or with the help of family members; it will be recalled that this region has the highest percentage of woodlot owners who are retired or housewives.

2.6 Contractors

Table 31 shows regional variations in the use of contractors to harvest nonindustrial woodlots It is important to remember that data refers to the number of owners who used the services of contractors, not to the volume of wood harvested. The importance of contractors in harvesting forest products from nonindustrial woodlots

TABLE 29

How Forest Products were Brought to the Roadside, by Region of Location of Forested Land
(% of owners and % of forested land owned)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Total	
	% land	% owners	% land	% owners	% land	% owners	% land	% owners	% land	% owners	% land	% owners	% land	% owners	% Land	% owners
Farm Tractor	36.5	47.7	36.5	43.1	38.2	44.4	51.3	52.0	30.1	32.9	53.0	56.0	44.5	52.8	41.4	48.9
Horse	7.9	8.5	14.8	15.2	13.4	15.5	10.5	10.6	15.0	17.0	8.1	8.2	5.1	4.8	9.2	9.9
Porter, etc.	6.3	4.4	1.7	1.0	5.2	3.8	12.2	11.0	19.8	17.6	17.8	11.7	18.3	12.2	12.5	9.1
Skidder	37.0	22.3	36.7	23.7	32.1	24.4	11.2	6.9	17.8	11.1	9.7	6.9	17.2	11.0	23.6	14.0
Snowmobile	0.6	1.2	0.1	0.7	0.4	0.5	1.2	1.7	2.5	3.0	1.8	2.5	0.4	0.7	0.8	1.4
Other	7.1	11.4	9.2	14.1	6.0	7.6	10.2	13.5	10.5	11.6	6.6	10.4	11.4	14.9	9.0	12.4
No answer	4.6	4.5	1.0	2.2	4.7	3.8	3.4	4.3	4.3	6.8	3.0	4.3	3.1	3.6	3.5	4.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLE 30

Forest Management Activities Undertaken in the Past Five Years by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Management activities undertaken	55.0	54.7	54.5	37.1	52.3	64.4	58.3	53.3
Undertook management activities	44.9	45.3	45.5	62.9	47.7	35.5	41.7	46.7
No answer	0.1	—	—	—	—	0.1	—	—
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Activities[1]								
Scarification/tree planting	14.3	13.6	18.0	21.5	10.3	13.4	11.0	16.5
Thinning and spacing of young stands	26.0	24.7	24.3	36.0	25.1	26.4	22.5	27.4
Development of Christmas tree stands	11.1	17.6	14.2	10.0	11.0	9.8	5.7	8.9
Developing access	42.7	43.0	40.7	45.0	40.7	34.8	42.7	47.6
Improvement harvest	42.5	42.6	50.4	41.3	42.2	32.9	38.3	45.8
Development of maple bush stands	5.9	5.5	6.6	7.5	7.5	1.8	3.1	7.2
Control of vegetation	3.7	6.2	4.7	4.4	3.2	2.2	2.6	2.3
Insect/disease control measures	6.0	7.7	6.9	12.3	6.0	3.3	4.5	3.1
Boundary line maintenance	53.3	57.2	46.8	46.9	54.7	63.0	54.7	50.5
Others	3.6	3.6	4.0	2.5	3.7	2.9	3.6	3.8

(1) These percentages represent the proportion of owners who undertook the specified activity in relation to the number of owners who undertook at least one of the listed activities. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who undertook scarification}}{\text{Number of owners who undertook at least one activity}} \times 100 = 14.3\%$$

TABLE 31

Who Did Most of the Harvesting During the Last Five Years
(% of owners) by Region of Location of Forested Land

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Did harvest	58.3	61.3	61.8	62.2	56.2	49.1	54.7	61.8
Did not harvest	39.5	37.3	36.5	35.2	40.9	48.8	43.1	36.0
No answer	2.2	1.4	1.7	2.6	2.9	2.1	2.2	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Myself and/or members of my family	72.0	66.6	64.4	71.2	82.7	66.0	77.9	70.2
Myself with hired help	9.1	8.5	14.2	10.7	6.3	7.6	8.3	9.6
A hired crew	4.2	3.8	7.2	8.5	3.2	6.0	2.6	2.9
A logging contractor (stumpage fee)	12.1	18.5	12.7	7.3	4.7	15.7	8.8	15.1
Other	2.6	2.6	1.5	2.3	3.1	4.7	2.4	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

should not be underestimated. Representatives of the various marketing boards in the province estimate that 50 to 75 percent (depending on the region) of the volume of wood sold by the boards is harvested by contractors.

The region most satisfied with the services of contractors (although it does not make intensive use of these services) is Madawaska, whereas the region least satisfied is the Northeast. Overall, however, only about half the owners using contractors were entirely satisfied (Table 32). The services of contractors for wood harvesting will be used most in the future by Carleton-Victoria respondents, whereas only 3 to 4 percent of Madawaska and Northeast owners intend to use such services.

Why were many owners not satisfied with contractor services? Although the questionnaire did not ask why owners were not satisifed with the services of contractor, the following reasons are offered, based largely on regional discussions held throughout the province. Most contractors in the province use heavy equipment such as skidders and forwarders. Many contractors work mainly on large industrial holdings and Crown lands and often only switch to nonindustrial woodlots when the level of activity on large industrial holdings drops off. Given the high cost of equipment, the higher operating costs involved in selective cutting and their experience on large industrial holdings, contractors often prefer the clearcutting method.

Clearcutting, of course, is also done by some contractors who do not use heavy equipment. In fact, as Table 33 shows, owners who have had heavy equipment used on their land are not the only ones dissatisfied with the services of contractors. Some owners claim, however, that heavy equipment, particularly on soft ground, hampers small tree growth more than farm tractors, horses or lighter equipment.

It was mentioned during regional consultations that owners who have never harvested forest products have the misconception that woodlot harvesting can be done without altering the landscape. Certainly, clearcutting is not by <u>definition</u> a bad harvesting method. Often, especially when woodlots are severely damaged by the spruce budworm, it is the only practical and probably the most economical, alternative. The fact remains, however, that this cutting method is not necessarily the best for all woodlots. In addition, the survey results show that most owners live on or near their woodlot and this cutting method may not be acceptable to them for aesthetic reasons.

TABLE 32

Level of Satisfaction with Services of Logging Contractors by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Yes, I was satisfied	51.6	50.5	51.7	57.1	47.5	53.6	52.3	51.6
I was not entirely satisfied, but it is possible that I will seek their services again	18.9	22.6	23.1	14.3	13.7	20.0	18.6	16.1
No, I was not satisfied and past experience has discouraged me from hiring their services again	20.1	18.3	17.5	20.8	22.3	18.2	19.2	23.9
No answer	9.4	8.6	7.7	7.8	16.5	8.2	9.9	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLE 33

Equipment Used to Bring Forest Products to the Roadside by Owners Who Were Satisfied With the Services of Logging Contractors (S) and Those Who Were Not Satisfied (NS), by Region of Location of Forested Land
(% of owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Other Provinces	
	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS
Farm Tractor	25.0	22.6	10.3	15.8	41.7	34.6	36.5	39.1	13.8	15.4	22.4	26.3	25.0	27.8	23.8	24.8
Horse	9.8	5.7	16.2	14.0	5.6	11.5	11.5	10.9	12.1	15.4	7.9	12.3	6.4	3.7	9.4	8.9
Porter	9.8	3.8	1.5	3.5	5.6	3.8	19.2	13.0	41.4	25.6	35.5	21.0	35.0	22.2	22.6	13.4
Skidder	43.2	58.5	61.8	56.2	41.7	30.8	28.9	17.4	20.7	33.3	21.1	29.8	25.0	32.4	34.1	40.5
Other	3.0	6.6	7.4	7.0	2.7	3.8	3.9	10.9	6.9	7.7	7.9	5.3	5.7	10.2	5.6	7.6
Not Answered	9.2	2.8	2.8	3.5	2.7	15.5	-	8.7	5.1	2.6	5.2	5.3	2.9	3.7	4.5	4.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*S: Owners who were satisfied

**NS: Owners who were not satisfied

Other reasons were also put forth during regional consultations to explain owner dissatisfaction. It was suggested that woodlot owners may have been disappointed because they had hoped to obtain a larger volume of marketable wood. Since their expectations were not met they expressed dissatisfaction with the contractor.

The quality of the work performed was also mentioned. A job can be well or badly done, regardless of whether clearcutting or selective cutting is used. During regional consultations, several complaints were made about the condition in which woodlots were left after harvesting. Wood cutting is carried out as quickly as possible without attention to the quality of work. Many people said contractors would be well advised to provide better training to employees in nonindustrial woodlot operations and to make them more aware of the difference between this type of operation and operations on large industrial holdings and Crown lands. It is possible to use heavy equipment on small properties and at the same time minimize the damage. Several people also emphasized that heavy equipment causes less damage when the ground is frozen. It was argued that industry should take this factor into consideration when negotiating delivery schedules with marketing boards, since in the medium and long term, it will be to its advantage to encourage the harvesting of forest products on nonindustrial woodlots.

In conclusion, results shown in Table 34 speak for themselves. Twice as many owners who were dissatisfied with the services of contractors in the past intend not to use such services in the next five years. Dissatisfied owners apparently prefer to do the work themselves or to hire a crew. In the medium and the long term, then, contractors would be well advised to improve, and perhaps even diversify, services provided (cutting followed by reforestation, for example) if they wish to maintain and expand their operations on nonindustrial woodlots.

2.7 Services Provided

i) Forest Extension Service

In all regions except Madawaska, less than 18 percent of the owners indicated they had used technical services available from the Forest Extension Service of the Department of Natural Resources (Table 35). The figure was almost twice as high in the Madawaska region, and the explanation could be twofold. First of all, the overall results show respondents in this region are more interested in the production of forest products and more active in forest management. Secondly, the general policy of the

TABLE 34

Who Will do Future Harvesting by Owners Who Were Satisfied with Services of Logging Contractors (S) and Those Who Were Not Satisfied (NS), by Region of Location of Forested Land

(% of owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Other Provinces	
	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS	*S	**NS
Myself/family	31.8	37.0	28.6	33.3	59.3	54.2	66.0	55.6	45.8	35.0	49.3	62.6	43.0	44.0	43.2	43.6
Myself/help	17.3	18.5	23.2	35.3	21.9	33.3	6.0	24.4	16.7	37.5	15.1	20.0	20.6	25.3	17.5	26.1
Hired crew	3.6	10.9	10.7	9.8	9.4	8.3	8.0	6.8	12.5	12.5	5.5	5.5	7.5	9.9	7.4	9.6
Logging Contractor	47.3	25.0	30.3	13.8	9.4	4.2	18.0	8.8	22.9	15.0	26.0	10.1	26.1	15.4	29.4	15.8
Other	-	4.3	3.6	3.9	-	-	2.0	4.4	2.1	-	2.7	-	0.9	4.4	1.5	3.0
Not Answered	-	4.3	3.6	3.9	-	-	-	-	-	-	1.4	1.8	1.9	1.0	1.0	1.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*S: Owners who were satisfied

**NS: Owners who were not satisfied

TABLE 35

Owners Who Had Occasion to Use the Forest Extension Service of Have been Contacted by Extension Foresters and Those Who Have Not, by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Yes	16.3	17.8	17.0	30.1	14.1	13.4	14.7	15.2
No	56.3	58.3	57.5	47.4	54.0	56.8	56.3	58.7
I did not know the services existed	24.0	20.2	21.3	19.7	28.6	25.3	25.8	23.3
No answer	3.4	3.7	4.2	2.8	3.3	4.5	3.2	2.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

marketing board serving these producers is to make maximum use of government services instead of bearing the cost of services.

About one of four respondents who indicated that they had undertaken forest management activities in the past reported having obtained financial or technical assistance. Again, Madawaska owners made the most use of such assistance (more than one out of three respondents). Southeast respondents, followed by Northeast respondents, indicated they had received the least financial assistance. Northeast respondents also reported they received the least technical assistance (Figure 15). In all regions, most of the owners who used services expressed satisfaction with them.

ii) Marketing Board Services

Although an average of 16 percent of the owners said they had used services provided by the Forest Extension Service, only 9 percent reported using marketing board services (Table 36). Survey results show respondents in the Madawaska and Carleton-Victoria regions made the greatest use of marketing board services (20 and 12 percent respectively), while York-Sunbury-Charlotte respondents benefited the least (6.5 percent). However, a higher number of respondents from the York-Sunbury-Charlotte region indicated having received information from their marketing board. This is probably related to the fact that the plebiscite asking owners whether they wished to join a marketing board was not conducted in the Charlotte region until April 1982. Therefore, owners in Charlotte would have received information from the marketing boards but would not have been in a position to benefit from its services at the time of the survey. It is also interesting to note that, even though Madawaska owners seem to make greatest use of marketing board services, the percentage of respondents reporting that they received information from the board was below the provincial average.

Several comments made during the regional consultations seemed to indicate that efforts were made by marketing boards to contact and inform owners. In some regions, newsletters were sent to all owners. Yet, most of those answering the questionnaire indicated they had received no information. It is possible, therefore, that the owners did not understand the question in the survey, did not read the information distributed by the boards, did not realize that the information came from their board, or simply forgot about it.

FIGURE 15-1 Technical Assistance Received by Region (% of owners)

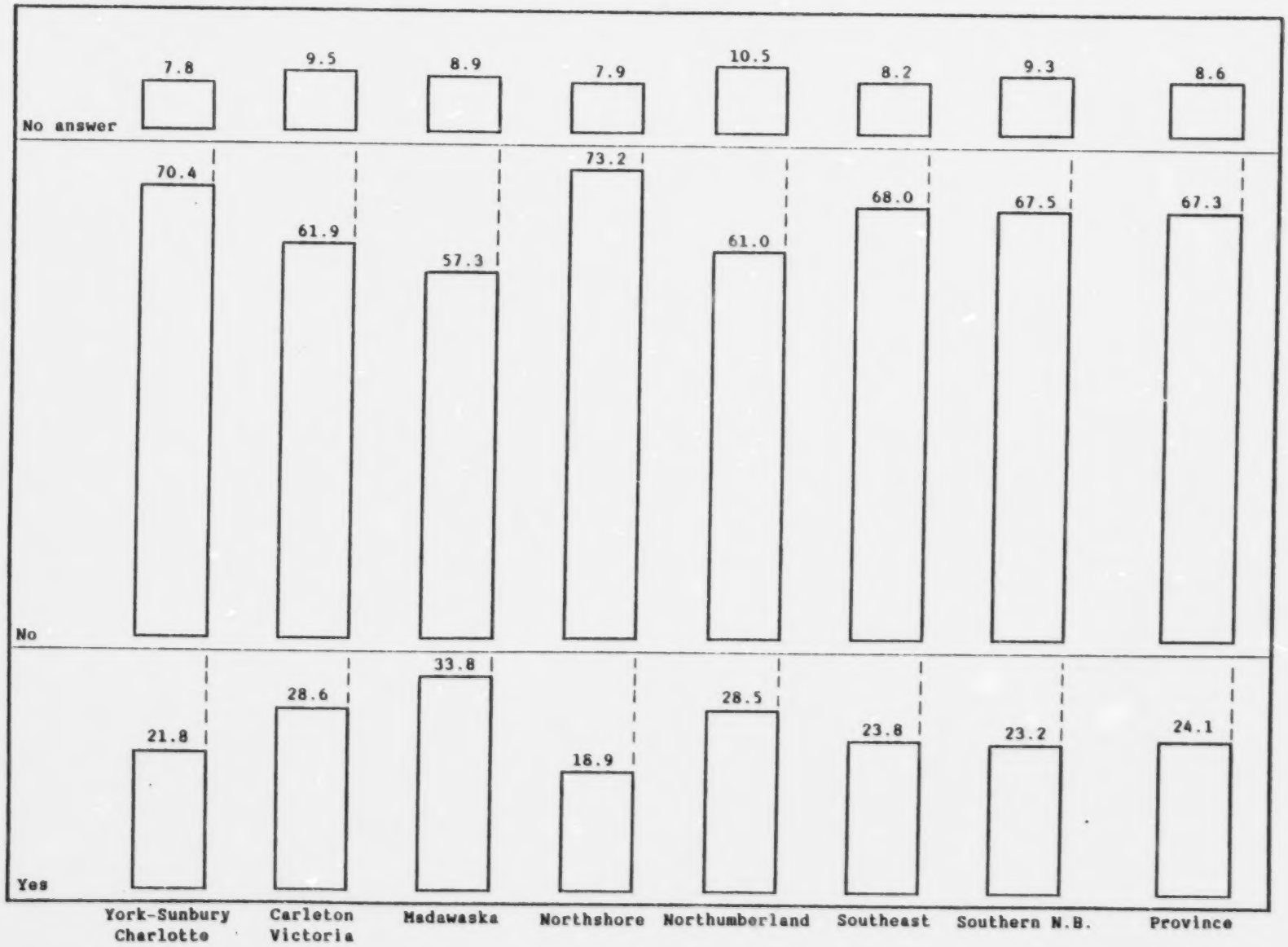


FIGURE 15.2 Financial Assistance Received by Region (% of owners)

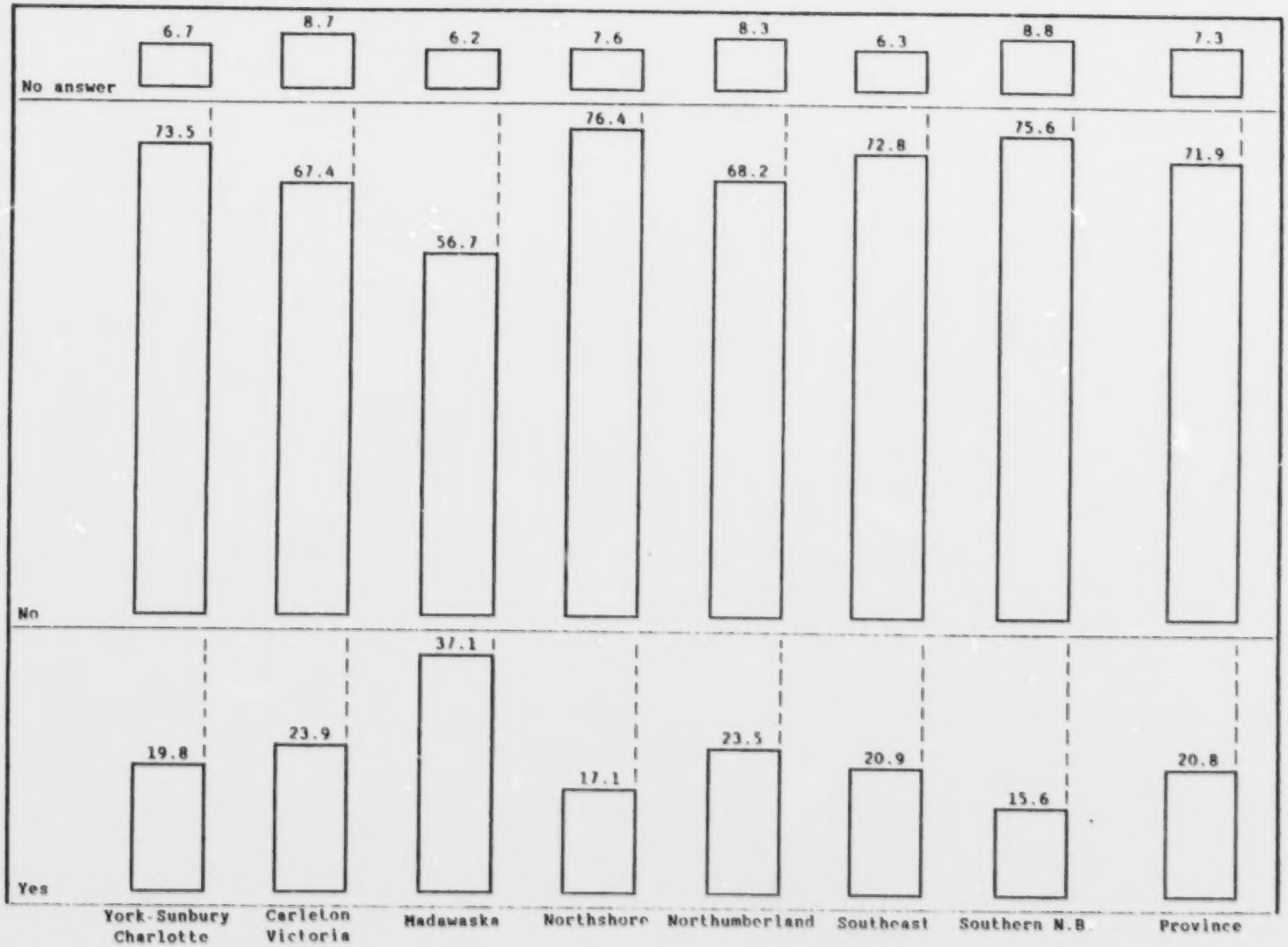


TABLE 36

Owners Who Have Used the Technical Services available from a Wood Producer's Organization or Have Attended Seminars or Short Courses Offered by Such Organizations and Those Who Have Not, by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	%
Yes	9.3	6.5	12.2	19.9	8.3	8.4	7.6	9.8
No	73.8	81.4	72.9	-	70.0	73.2	76.1	73.0
I did not know the services existed	14.3	9.4	12.0	14.0	19.2	14.9	13.8	14.5
No answer	2.6	2.7	2.9	1.6	2.5	3.5	2.5	2.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Finally, as in the case of services provided by the Forest Extension Service, the large majority of the owners who did use the marketing board services said they were satisfied with them.

Table 37 summarizes the results of Question 37, which asked owners from which organization they would prefer to receive the technical services required. Two main points stand out. First of all, 55 percent of the owners from the Madawaska region indicated that they preferred to receive services from the Forest Extension Service, compared with the provincial average of 38 percent. This probably reflects the attempt of the marketing board in this region to make maximum use of government services, as explained earlier. Madawaska also had the smallest percentage of respondents indicating no need for technical services. The second point which can be made about results shown in Table 37 is that 33 percent of the Northumberland respondents indicated they did not need or want technical services. These owners have close to one-third of the woodlot acreage reported in that region. The result is consistent with the fact that owners in this region least intend to become involved in woodlot harvesting or management.

2.8 Inherited Property

Since this topic has already been discussed in the section on provincial results, and since the regional variations are not significant, it will not be covered here.

3. TYPES OF OWNERS

3.1 Producers and Non-Producers

In order to verify if there are any significant differences in attitude and behavior between owners who use their woodlots for commercial production and the others, returned questionnaires were divided into two categories:

1 - Producers: owners who indicated they sold at least one product during the last five years. A total of 3271 owners answered this question in the affirmative and, thus, were classified as producers. They represent a little more than one third of survey respondents and own 609 805 acres of nonindustrial woodlots, which is slightly more than half of the acreage reported by all the respondents.

2 - Non-producers: owners who did not sell any product during the last five years. A total of 5519 owners (slightly less than two thirds) belong to this category. They own the balance of the forested land reported, that is, 548 673 acres.

TABLE 37

Preference for Technical Services, by Region of Location of Forested Land (% of owners)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Northshore	Northumberland	Southeast	Southern
	%	%	%	%	%	%	%	
A wood using industry	1.6	1.5	1.4	2.1	2.2	1.2	1.6	1.1
Marketing board/woodlot owner group	13.0	13.3	13.3	9.1	9.8	13.6	13.8	16.2
Forest extension	37.9	36.7	36.8	55.2	39.2	33.1	37.4	34.9
Private company (consultants)	1.0	0.8	1.8	1.2	0.9	0.4	0.7	0.9
No difference	9.0	11.7	10.3	3.9	6.7	7.1	9.7	10.8
Do not want or need advice	26.4	25.9	25.5	16.5	28.5	32.5	25.4	27.0
No answer	11.1	10.1	10.9	12.0	12.7	12.1	11.4	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

A large number of producers hold on to their property because of what they get out of it. In fact, two times as many producers as non-producers throughout the province listed one of the following among the three main reasons for owning a woodlot: the forested land as part of a farm holding, commercial timber production, firewood production, or Christmas trees or maple sap-syrup production. More specifically, three times as many producers as non-producers mentioned commercial timber production as one of the three reasons. On the other hand, compared to producers, more non-producers noted such reasons as personal satisfaction in owning a woodlot, recreational uses, or investment purposes.

Table 38 shows the regional variations in reasons given by producers and non-producers for owning a woodlot. In all the regions, commercial timber production was a much more important reason for the producer group than for the other owners.

In question 20 and 27, owners were asked who had done most of the harvesting in the past and whom they would like to do the harvesting in the future. Survey results indicate a significant difference between answers given by producers and non-producers (Table 39). It is evident that most of the owners who did not sell products in the past, but retained them for personal use did the harvesting themselves. On the other hand, almost 40 percent of the owners who sold products (producers) used outside help (persons other than family members) to do the harvesting. Consequently, if the non-producers are excluded, the provincial percentage of owners who did their own harvesting is reduced by 12 percent: from 69.5 percent to 57.9 percent. Producers, of course, make more use of the services of contractor than do non-producers. In fact, whereas only 4.3 percent of the non-producers indicated having made use of contractor services in the last five years, the percentage is nearly 30 percent where producers were concerned (Table 40).

The future intentions of owners are also revealing. There is a marked decrease in the intentions of non-producers to do the work themselves, and an increase in the desire to use outside help and contractors. This seems to be consistent with the fact that a large number of owners could not sell products in the past because they were too busy with other activities.

In the producer category, however, an increased number of owners intend to do the harvesting themselves or with the assistance of family members and/or hired help. Half as many producers as non-producers intend to hire contractors. The following reasons may be suggested as possible explanations:

TABLE 38

Producers and Non-Producers

(1)Cumulative % for 1st, 2nd and 3rd Reasons for Ownership, by Region of Location of Forested Land

	York-Sunbury-Charlotte			Carleton-Victoria			Madawaska			Northshore		
	Sold	Did not sell	Total	Sold	Did not sell	Total	Sold	Did not sell	Total	Sold	Did not sell	Total
Forested land is part of farm holding	51.3	31.6	39.6	66.4	45.2	54.3	44.2	26.8	34.1	37.4	26.1	29.8
A second home	13.2	19.6	16.9	8.7	18.1	54.3	10.3	20.2	15.1	9.8	20.4	16.9
A permanent residence	29.9	36.6	33.8	27.1	32.9	30.5	26.8	39.2	33.3	41.8	39.8	40.5
Firewood production	55.7	51.7	55.0	66.8	51.8	58.4	55.8	50.8	53.5	73.6	70.4	71.6
A financial investment	39.0	51.6	46.1	39.0	50.1	45.5	40.0	54.7	47.3	26.9	40.5	35.9
Personal satisfaction	47.0	60.1	54.7	41.8	57.5	50.6	42.2	48.2	45.1	34.8	53.2	47.1
Commercial timber production	37.3	21.8	28.0	32.8	15.3	27.8	60.6	31.7	46.4	48.5	22.7	31.4
Recreational purposes	8.9	19.4	14.9	3.5	17.9	11.5	5.4	16.6	10.9	6.1	18.2	14.0
Christmas tree/maple	15.7	7.6	11.0	13.9	11.1	12.4	16.7	11.8	14.3	21.1	8.7	12.8
	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%

	Northumberland			Southeast			Southern		
	Sold	Did not sell	Total	Sold	Did not sell	Total	Sold	Did not sell	Total
Forested land is part of farm holding	46.5	40.7	42.9	51.6	30.1	36.5	57.7	34.8	44.5
A second home	7.0	18.4	14.5	10.9	21.5	18.5	11.1	22.6	17.7
A permanent residence	41.3	46.3	44.2	29.4	28.1	28.5	33.4	37.9	36.1
Firewood production	52.2	53.9	53.5	75.3	69.2	71.4	58.0	60.1	59.3
A financial investment	44.7	41.5	42.4	38.4	52.3	47.9	38.5	45.7	42.4
Personal satisfaction	50.0	57.3	54.9	31.6	59.2	50.7	43.6	56.4	50.9
Commercial timber production	38.3	18.9	25.9	44.1	19.3	27.0	36.2	15.8	24.7
Recreational purposes	9.7	17.8	14.7	9.7	15.4	13.6	9.2	19.9	15.2
Christmas tree/maple	10.3	5.2	7.0	9.0	4.5	5.9	12.3	6.8	9.2
	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%

(1)Sum of percentages for 1..., 2nd an 3rd reasons.

TABLE 39

Producers and Non-Producers: Past Experience and Future Intentions for the Harvesting of Forest Products, by Region of Location of Forested Land
(% of owners)

	PAST			FUTURE		
	Producers	Non-Producers	Total	Producers	Non-Producers	Total
Myself/Family	57.9	88.6	69.5	62.6	63.9	65.0
Myself/Help	11.9	3.8	8.8	18.3	12.5	15.5
Hired Crew	6.1	0.1	4.0	6.3	5.8	6.2
Logging Contractor	18.7	0.1	11.6	9.4	12.4	11.3
Other	2.3	0.3	2.5	1.4	2.5	2.0
No Answer	3.1	0.3	3.6	2.1	2.9	-
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLE 40

Producers and Non-Producers Experience with Logging Contractors in Past 5 Years
By Region of Location of Forested Land

(% of Owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Province	
Experience	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	# Owners	%
Yes	37.7	5.4	31.7	4.2	20.1	7.0	15.4	4.1	38.2	2.5	29.3	4.5	33.8	3.6	1,224	13.9
No	58.6	91.4	63.3	92.5	77.0	87.7	81.4	89.6	58.3	92.7	68.3	92.8	62.4	93.1	7,221	82.2
No Answer(1)															345	3.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	8,790	100.0

P = Producers

NP = Non-Producers

(1)Not distributed by Region

1 - Current economic conditions (high unemployment, etc.) may encourage producers to do the harvesting themselves because of lack of other activities.

2 - Owners may not been entirely satisfied with the work done by contractors hired in the past.

3 - Given previous woodlot harvesting, the resource available may only be sufficient to meet personal needs for a certain number of years to come, and thus owners intend to do the harvesting themselves.

Survey statistics also suggest producers are more inclined to undertake woodlot management activities. Tables 41 and 42 show that producers have been more active in woodlot management in the past than non-producers, and that this trend will continue in the next five years.

In the last five years, 68.5 percent of the producers undertook one or more of the forest management activities listed in the questionnaire. Each undertook an average of 2.3 management activities. By comparison, only 32.2 percent of the non-producers engaged in such activities. The average number of management activities for these owners is only 1.8. It seems, moreover, that the most common activity among non-producers is boundary line maintenance.

Survey results also indicate that producers made greater use of available technical services than did non-producers. An overview reveals that:

- A larger percentage of producers made use of technical services provided by the Department of Natural Resources (30 percent compared to 16 percent for non-producers).

- A larger percentage of producers know the location of the Department of Natural Resources office nearest their woodlot.

- 60 percent of the producers, compared to 29 percent of the non-producers, indicated they received information from marketing boards or producer organizations, and were aware of services available.

- While the first choice of both groups is still the Forest Extension Service, a larger percentage of producers, when compared with non-producers, would prefer to obtain technical services from a marketing board.

TABLE 41

Producers and Non-Producers: Management Activities Undertaken During the Past Five Years By Region of of Location of Forested Land
(% of owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Province	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Undertook Management Activities	(401) 65.4	(272) 31.1	(257) 67.8	(164) 30.0	(239) 84.5	(118) 41.4	(401) 70.2	(423) 36.5	(156) 61.4	(119) 23.0	(286) 67.6	(328) 31.2	(480) 66.4	(336) 32.9	(2,240) 68.5	(1,765) 32.2
No Management Activities	(212) 34.6	(603) 68.9	(122) 32.2	(383) 70.0	(44) 15.5	(167) 58.6	(170) 29.8	(736) 63.5	(98) 38.6	(398) 77.0	(137) 32.4	(723) 68.8	(243) 33.6	(686) 67.1	(1,031) 31.5	(3,709) 67.8
Type of Activities(1)																
Scarification	14.0	12.9	21.0	13.4	25.5	13.6	10.5	10.4	14.7	11.8	12.9	9.5	20.6	10.4	16.7	11.2
Thinning/Spacing	26.4	22.4	27.2	20.1	39.3	29.7	31.2	19.4	30.1	21.9	23.1	22.0	32.9	19.4	29.9	21.3
Christmas Trees	22.9	9.9	14.8	13.4	12.6	5.1	15.0	7.6	13.5	5.0	8.0	3.7	12.1	4.2	14.6	6.7
Access Development	49.6	33.8	44.0	36.0	51.1	33.1	45.6	36.2	42.9	24.4	47.5	38.4	51.9	41.7	48.1	36.6
Harvest Improvement	49.6	32.7	59.9	34.8	46.0	31.4	51.4	33.8	37.2	27.7	47.2	30.8	52.7	36.0	50.1	33.0
Maple Bush	7.2	2.9	8.6	3.7	9.6	3.4	9.5	5.7	0.6	3.4	4.2	2.2	7.9	6.3	7.4	4.2
Vegetation Control	8.2	3.3	4.3	5.5	6.3	0.9	5.0	1.6	2.6	1.7	3.2	2.1	3.1	1.2	4.8	2.3
Insect/Disease	11.2	2.6	9.7	2.4	16.3	4.2	10.9	1.4	5.1	0.8	6.6	2.7	4.0	1.8	9.0	2.2
Boundary Lines	53.1	63.9	45.5	49.4	44.4	51.7	52.4	57.2	62.2	63.9	55.9	53.7	47.5	55.1	51.0	56.5
Other	2.5	4.8	4.3	3.1	3.6	0.9	3.3	4.3	1.3	5.0	1.8	4.9	3.6	3.9	3.0	4.1
Total # of Activities	982	515	616	298	608	205	941	751	328	197	603	557	1,135	604	5,255	3,135

P = Producers
NP = Non-Producers

(1) These percentages represent the proportion of owners who undertook the specified activity in relation to the number of owners who undertook at least one of the listed activities. Example (province):

$$\frac{\text{Number of producers who undertook scarification}}{\text{Number of producers who undertook at least one activity}} \times 100 = 16.7\%$$

TABLE 42

Producers and Non-Producers
Owners Intentions Concerning Management Activities for the Next Five Years
By Region of Location of Forested Land
(% Owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Province	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Will Undertake Activities	(406)	(473)	(266)	(284)	(249)	(175)	(432)	(638)	(166)	(222)	(319)	(565)	(521)	(522)	(2,433)	(2,990)
	75.0	54.1	70.2	51.9	88.0	61.4	75.7	55.1	65.4	42.9	75.4	53.8	72.1	51.1	74.4	52.8
Will Not Undertake Activities	(148)	(394)	(111)	(259)	(33)	(108)	(136)	(518)	(87)	(290)	(101)	(476)	(196)	(497)	(817)	(2,549)
	24.1	45.0	29.3	47.4	11.7	37.9	23.8	44.7	34.3	56.1	23.9	45.3	27.1	48.6	25.0	46.6
No Answer	(5)	(8)	(2)	(4)	(1)	(2)	(3)	(3)	(1)	(5)	(3)	(10)	(6)	(3)	(21)	(35)
	0.9	0.9	0.5	0.7	0.3	0.7	0.5	0.2	0.3	1.0	0.7	0.9	0.8	0.3	0.6	0.6
Total	(559)	(875)	(379)	(547)	(283)	(285)	(571)	(1,159)	(254)	(517)	(413)	(1,051)	(723)	(1,022)	3,271	5,474
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

P = Producers
NP = Non-Producers

- A larger proportion of non-producers claim they do not need or want technical services (Tables 43 to 45 summarize the different results).

Finally, it was observed that the average annual income of producers was lower than that of non-producers. Of course, the income percentage derived from nonindustrial woodlots is higher for producers than for non-producers. Whereas only 12 percent of respondents indicated they derived more than 10 percent of their annual income from non-industrial woodlots, 25 percent of the owners classified as producers indicated they had derived more than 10 percent of their annual income from this resource during the last five years. Moreover, 3.8 percent of the producers indicated they derived more than 50 percent of their income from this resource. This percentage, when applied to the approximately 31 500 woodlot owners in the province, would mean that nearly 500 individuals depend directly on their woodlot for a substantial part of their income (Figure 16).

3.2 Managers and Non-Managers

Managers and non-managers have been defined according to the following criteria:

1 - Managers: owners who indicated that, during the last five years, they undertook one or more of the management activities listed in Question 23 of the questionnaire. In all, 4028 owners, or 55 percent, were classified as managers. They hold 55 percent of the acreage reported in the survey.

2 - Non-managers: owners who undertook none of the management activities listed in Question 23. In all, 4762 owners, or 45 percent of the owners surveyed, belong to this category. They hold 45 percent of the acreage reported.

Survey results showed a larger number of non-managers than managers inherited all or part of their property. Owners who bought their property seemed noticeably more inclined to undertake woodlot management.

The main reasons put forward by managers for owning nonindustrial woodlots differ from those given by non-managers. Reasons associated with production -- firewood, commercial timber, Christmas trees, maple products -- are more important for managers. On the other hand, non-managers attach greater importance to such reasons as personal satisfaction in being an owner, investment value of a woodlot, and use for recreational

TABLE 43

Producers and Non-Producers
Owners Who Received Financial/Technical Assistance From Government
(No. and % of owners)

	Producers	Non-Producers	Total
Financial Assistance			
Received Assistance			
# of Owners	608	226	838
%	27.1	12.8	20.8
Did not receive assistance			
# of Owners	1,489	1,383	2,897
%	66.9	78.4	71.9
No Answer			
# of Owners	134	156	293
%	6.0	8.8	7.3
Technical Assistance			
Received assistance			
# of Owners	679	289	971
%	30.3	16.4	24.1
Did not receive assistance			
# of Owners	1.397	1,294	2,711
%	62.4	73.3	67.3
No Answer			
# of Owners	164	182	346
%	7.3	10.3	8.6
Knows Where the Office of The Department of Natural Resources is Located			
Yes			
# of Owners	2,416	2,974	5,419
%	73.9	54.3	61.6
No			
# of Owners	748	2,281	3,039
%	22.9	41.7	34.6
No Answer			
# of Owners	107	219	332
%	3.2	4.0	3.8

TABLE 44

Producers and Non-Producers
Use of Services Offered by Wood Producer Organizations
(No. and % of owners)

	Producers	Non-Producers
Received information from wood producers organizations		
Yes	1,977 60.4	1,617 29.5
No	1,123 34.4	3,415 62.4
Didn't Know	125 3.8	330 6.0
No Answer	46 1.4	112 2.1
Has used technical services available		
Yes	594 18.2	225 4.1
No	2,290 70.0	4,168 76.1
Didn't know services existed	318 9.7	930 17.0
No Answer	69 2.1	151 2.8
TOTAL	3,271	5,474

Note: Only 8745 records were used for this table.

TABLE 45

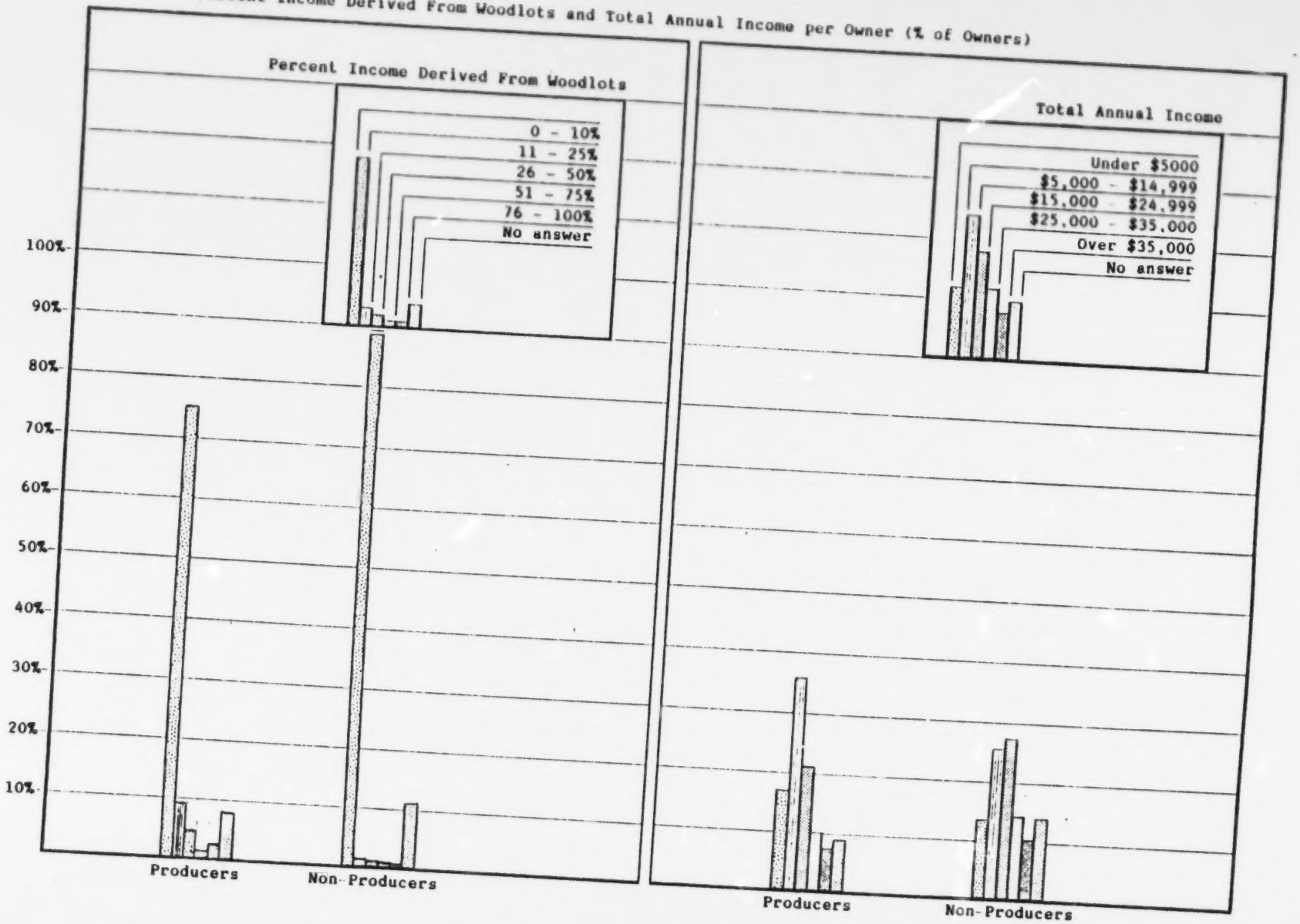
Producers and Non-Producers: Preference for Receiving Technical Advice
By Region of Location of Forested Land
(% of Owners)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Northshore		Northumberland		Southeast		Southern		Total	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Wood Using Industry	1.3	1.6	2.1	0.9	3.2	1.1	3.3	1.6	1.2	1.2	2.4	1.3	1.4	6.9	2.1	1.3
Marketing Boards/ Woodlot owner group	16.6	11.0	19.3	9.0	9.5	7	15.5	7.3	20.1	10.4	20.1	11.2	24.3	10.4	18.5	9.7
Forest Extension Services	33.8	38.9	34.3	38.6	62.2	48.4	43.3	37.4	33.1	33.5	36.7	37.7	30.7	38.1	37.5	38.2
Private Company (Consultants)	0.8	0.7	2.4	1.4	1.1	1.4	1.1	0.8	0.4	0.4	1.4	0.5	1.0	1.0	1.2	0.8
No Difference	13.2	10.6	10.2	10.1	2.1	5.6	7.0	6.5	5.1	8.1	10.2	9.5	11.1	10.6	9.5	8.9
Do not need or want advice	26.1	25.7	19.6	30.0	9.9	23.2	19.6	32.9	29.5	33.9	17.3	28.6	24.1	29.3	21.3	29.5
No Answer	8.2	11.5	12.1	10.0	12.0	13.6	10.2	13.5	10.6	12.5	11.9	11.2	7.4	9.9	9.9	11.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

P = Producers

NP = Non-Producers

FIGURE 16 Producers and Non-Producers
Percent Income Derived From Woodlots and Total Annual Income per Owner (% of Owners)



purposes. In fact, non-managers list personal satisfaction of ownership as the main reason for being a woodlot owner. Table 46 gives a breakdown of results by region.

Also, a larger percentage of managers tend to harvest forest products. Approximately 56 percent of the managers sold one or more products during the last five years, compared to only 22 percent of the non-managers. It was also noted that the sale of stumpage during the last five years was more popular with non-managers than with managers. Almost twice as many non-managers sold stumpage. Managers sold more wood at roadside or delivered to buyers. More managers (42 percent) than non-managers (33 percent) who hired contractors during the last five years said they were not entirely satisfied with the services (Table 47).

About three and a half times more managers than non-managers intend to harvest forest products in the future. The trend for non-managers to make greater use of contractors for harvesting also seems to continue unabated.

As far as the future intentions of both groups are concerned, it is quite obvious that the manager group will continue to be more active in forest management than the other group (Table 48). In fact, whereas 88 percent of the managers plan to undertake forest management activities in the next few years, the percentage of non-managers is only 38 percent. The average number of management activities per owner is also higher for managers. Moreover, management activities likely to increase the available volume of wood (improvement harvest, reforestation, etc.) are more common among managers than non-managers.

Managers also seem better informed about the technical services available at the Forest Extension Service and from owner organizations. And apparently, quite a few more owners in this group took advantage of the services provided (Table 49).

It was noted that 32 percent of the non-managers compared to 19.5 percent of the managers, indicated they did not need nor want technical services. However, both groups prefer the Forest Extension Service among the organizations responsible for delivering technical services. Owner organizations rank second (Table 50). Two final factors worth noting are that the manager group is appreciably younger than the non-manager group, and that about 12 percent of the managers, compared with less than 3 percent of the non-managers, indicated they derive or derived more than 10 percent of their income from their woodlot (Figures 17 and 18).

TABLE 46

(1)Cumulative of % of 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Woodland by Region of Location of Forested Land
(% of owners)

	York-Sunbury-Charlotte		Carleton-Victoria		Madawaska		Northshore	
	Manager	Non-Manager	Manager	Non-Manager	Manager	Non-Manager	Manager	Non-Manager
Forested land is part of farm holding	39.0	40.6	53.4	55.3	33.4	36.3	30.3	29.3
A second home	14.8	19.4	11.9	16.6	12.9	20.3	14.2	19.7
A permanent residence	30.9	36.9	26.6	34.8	12.9	20.3	41.2	39.6
Firewood production	61.5	46.8	64.1	51.6	57.9	43.9	74.1	69.0
A financial investment	42.1	50.0	43.4	47.7	43.4	55.4	32.3	39.8
Personal satisfaction	49.8	60.6	43.0	60.0	44.1	47.3	38.7	56.8
Commercial timber production	33.8	22.1	29.2	15.7	50.0	38.4	35.7	26.4
Recreational purposes	11.4	18.9	9.2	14.2	8.4	16.6	13.6	14.6
Christmas tree/maple	16.7	4.7	19.2	4.1	18.1	5.9	19.9	4.8
Total	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%

	Northumberland		Southeast		Southern	
	Manager	Non-Manager	Manager	Non-Manager	Manager	Non-Manager
Forested land is part of farm holding	46.6	40.4	39.1	34.5	46.5	42.7
A second home	10.2	17.2	14.0	22.8	13.5	22.2
A permanent residence	43.3	45.1	27.4	29.7	33.0	39.4
Firewood production	56.6	52.2	82.5	60.6	63.4	54.5
A financial investment	41.2	43.4	42.0	53.5	37.2	48.3
Personal satisfaction	46.8	60.2	44.2	56.5	46.4	56.6
Commercial timber production	31.5	22.0	30.4	23.7	30.4	18.1
Recreational purposes	13.9	15.2	12.0	15.0	15.1	15.2
Christmas tree/maple	10.9	4.3	8.4	3.7	14.5	3.0
Total	300%	300%	300%	300%	300%	300%

(1)Sum of percentages for 1st, 2nd and 3rd reasons.

TABLE 47

Managers and Non-Managers

How Were Most Forest Products Sold by Region of Location of Forested Land

(No. and % of Owners)

	York-Sunbury-Carleton				Carleton-Victoria				Madawaska				Northshore			
	Manager		Non-Manager		Manager		Non-Manager		Manager		Non-Manager		Manager		Non-Manager	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Sold Products	392	58.0	209	25.6	251	59.3	118	23.3	228	63.7	42	19.9	389	46.8	155	17.0
Did Not Sell Products	272	40.2	603	73.9	164	38.8	383	75.7	118	33.0	167	79.1	423	51.9	736	80.8
No Answer	12	1.8	4	0.5	8	1.9	5	1.0	12	3.3	2	1.0	20	2.3	20	2.2
Total	676	100.0	816	100.0	423	100.0	506	100.0	358	100.0	211	100.0	832	101.0	911	100.0
Method of sale for those who sold:																
Stumpage		28.3		55.5		19.9		45.8		7.9		23.8		12		26.5
Roadside		32.1		20.1		24.7		21.2		20.6		23.8		52.4		48.4
Delivered		38.5		22.0		51.8		31.4		66.7		47.6		28.4		21.9
Other		1.1		2.4		3.6		1.6		4.8		4.8		6.9		3.2
(no of owners)		(392 owners)		(209 owners)		(251 owners)				(228 owners)		(42 owners)		(389 owners)		(155 owners)
Who Did Most of the Harvesting (Owners Who Used or Sold Products)																
Myself/Family		66.6		62.9		62.5		63.0		68.6		67.1		80.0		76.5
Myself/Help		10.7		4.9		16.6		9.1		11.4		6.3		6.7		4.9
Hired Crew		3.8		3.6		8.1		5.2		9.0		5.1		3.3		2.4
Logging Contractor		15.1		22.3		9.2		17.4		6.6		8.9		3.6		5.9
Other		1.8		3.7		1.4		1.7		1.7		3.8		2.1		4.3
No Answer		2.0		2.6		2.2		3.5		2.7		8.8		4.3		5.9
(no. of owners)		(551)		(385)		(360)		(230)		(290)		(79)		(659)		(371)
Level of Satisfaction With Logging Contractor																
Was Satisfied		52.9		47.9		48.7		55.4		52.6		70.0		47.0		48.2
Was Not Entirely Satisfied		25.0		19.3		26.9		18.5		17.5		5.0		14.5		12.5
Was Not Satisfied		18.1		18.5		16.7		18.5		24.6		10.0		22.9		21.4
No Answer		4.4		14.3		7.7		7.6		5.3		15.0		15.6		17.9
(no. of owners)		(160)		(119)		(78)		(65)		(57)		(20)		(83)		(56)

*includes 25 records with region not indicated

**includes 18 records with region not indicated

TABLE 48

Managers and Non-Managers - Future Management Intentions by Region of Location of Forested Land (% of Owners)

	York/Sunbury/Charlotte				Carleton/Victoria				Madawaska				Northshore			
	Managers		Non-Managers		Managers		Non-Managers		Managers		Non-Managers		Managers		Non-Managers	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Intends to manage	597	88.3	339	41.5	362	85.6	189	37.4	324	90.5	100	47.4	744	89.4	333	36.6
Do not intend to manage	76	11.2	467	57.2	58	13.7	314	62.1	32	8.9	110	52.1	86	10.3	573	62.9
No answer	3	0.5	10	1.3	3	4.7	3	0.5	2	0.6	1	0.5	2	0.3	5	0.5
Total	676	100	816	100	423	100	506	100	358	100	211	100	832	100	911	100
Type of Activities(1)																
Scarification		20.4		9.7		28.5		17.5		33.6		23.0		18.8		14.4
Thinning and spacing		46.2		30.9		39.5		26.5		51.5		43.0		41.4		29.7
Christmas tree stands		29.2		13.0		21.8		12.2		16.7		11.0		18.4		9.3
Developing access		51.6		30.1		45.3		28.6		38.0		23.0		45.7		36.9
Improvement Harvest		67.8		45.1		70.4		47.6		64.8		52.0		64.7		42.9
Development of maple bush		10.9		4.4		12.8		5.3		12.5		6.0		24.7		5.4
Control of vegetation		8.5		2.1		6.4		1.1		9.9		2.0		7.1		2.1
Insect/disease control measures		13.7		3.8		9.4		6.9		21.9		17.0		14.3		11.4
Boundary line maintenance		55.8		52.2		47.0		46.6		52.8		48.0		60.9		55.6
Other		3.4		5.9		3.0		5.3		2.8		3.0		3.4		3.9

Non-Managers %	Northumberland				Southeast				Southern				Province			
	Managers		Non-Managers		Managers		Non-Managers		Managers		Non-Managers		Managers			
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	
Intends to manage	220	79.4	169	33.8	549	88.8	339	39.2	731	89.3	316	33.8	3550	89.3	1793	37.7
Do not intend to manage	55	19.9	327	65.4	66	10.7	515	59.6	88	10.7	610	65.2	463	11.5	2926	61.4
No answer	2	0.7	4	0.8	3	0.5	10	1.2	-	-	10	1.0	05	0.2	43	0.9
Total	277	100	500	100	618	100	864	100	819	100	936	100	4028*	100	4762**	100
Type of Activities(1)																
Scarification		28.6		15.9		20.8		14.2		23.1		19.3		23.4		15.3
Thinning and spacing		43.6		17.8		36.8		26.8		47.2		24.2		43.6		28.7
Christmas tree stands		16.4		9.5		13.8		8.9		19.7		10.8		19.9		10.5
Developing access		40.9		25.4		53.7		40.7		50.3		28.5		47.7		32.0
Improvement Harvest		60.9		38.5		60.1		47.8		65.9		42.4		65.0		44.8
Development of maple bush		2.3		1.8		5.1		3.2		11.6		4.4		10.4		4.3
Control of vegetation		3.6		1.8		2.9		3.2		5.1		1.6		6.2		2.1
Insect/disease control measures		12.3		7.1		10.2		8.3		6.2		4.4		12.0		7.6
Boundary line maintenance		54.1		49.7		55.4		53.4		62.3		52.9		54.8		52.0
Other		3.2		3.0		3.3		3.2		3.4		5.7		3.3		4.5

(1) These percentages represent the proportion of owners who undertook the specified activity in relation to the number of owners who undertook at least one of the listed activities. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who undertook scarification}}{\text{Number of owners who undertook at least one activity}} \times 100$$

TABLE 49

Managers and Non-Managers - Use of Available Services (No. and % of Owners)

Use of Forest Extension Services	Managers	Non-Managers
Yes	1200 (29.8%)	235 (4.9%)
No	2026 (50.3%)	2920 (61.3%)
Didn't Know	709 (17.6%)	1400 (29.4%)
No Answer	93 (2.3%)	207 (4.4%)
Use of Services Offered by Wood Producers' Organizations		
Yes	706 (17.5%)	116 (2.4%)
No	2813 (67.8%)	3671 (77.1%)
Didn't Know	437 (10.9%)	816 (17.1%)
No Answer	72 (1.18%)	159 (3.3%)

TABLE 50

Managers and Non-Managers - Preference for Technical Services by Region of Location of Forested Land (% of Owners)

	York/Sunbury/Charlotte		Carleton/Victoria		Madawaska		Northshore	
	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %
Wood Using Industry	1.8	1.4	1.4	1.4	2.2	1.9	2.2	2.3
Marketing Board/ Woodlot owner group	17.0	10.2	18.9	8.5	9.2	6.2	13.0	6.9
Forest Extension Service	39.2	34.6	40.2	34.0	60.6	46.0	46.6	32.5
Private Company (Consultants)	0.9	0.7	2.4	1.4	1.7	0.5	0.9	0.8
No Difference	13.6	10.1	11.4	9.5	4.2	3.3	6.6	6.7
Do not need or want Advice	20.7	30.3	16.1	33.4	11.7	24.6	20.6	35.8
No Answer	6.8	12.9	9.7	11.9	10.3	17.5	10.1	15.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

	Northumberland		Southeast		Southern		Province	
	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %	Managers %	Non-Managers %
Wood Using Industry	0.8	1.4	1.8	1.5	1.2	0.9	1.7	1.5
Marketing Board/ Woodlot owner group	20.9	9.6	17.0	11.5	22.6	10.5	17.1	9.5
Forest Extension Services	35.0	32.0	42.7	33.6	36.5	33.6	42.4	34.0
Private Company (Consultants)	0.4	0.4	0.7	0.8	1.0	1.0	1.1	0.8
No Difference	6.9	7.2	10.4	9.3	11.2	10.4	9.6	8.7
Do not need or want Advice	23.5	37.6	19.3	29.7	21.6	31.7	19.5	32.3
No Answer	12.6	11.8	8.3	13.7	5.9	11.9	8.5	13.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FIGURE 17 Distribution of Managers and Non Managers by Age Group (% of owners)

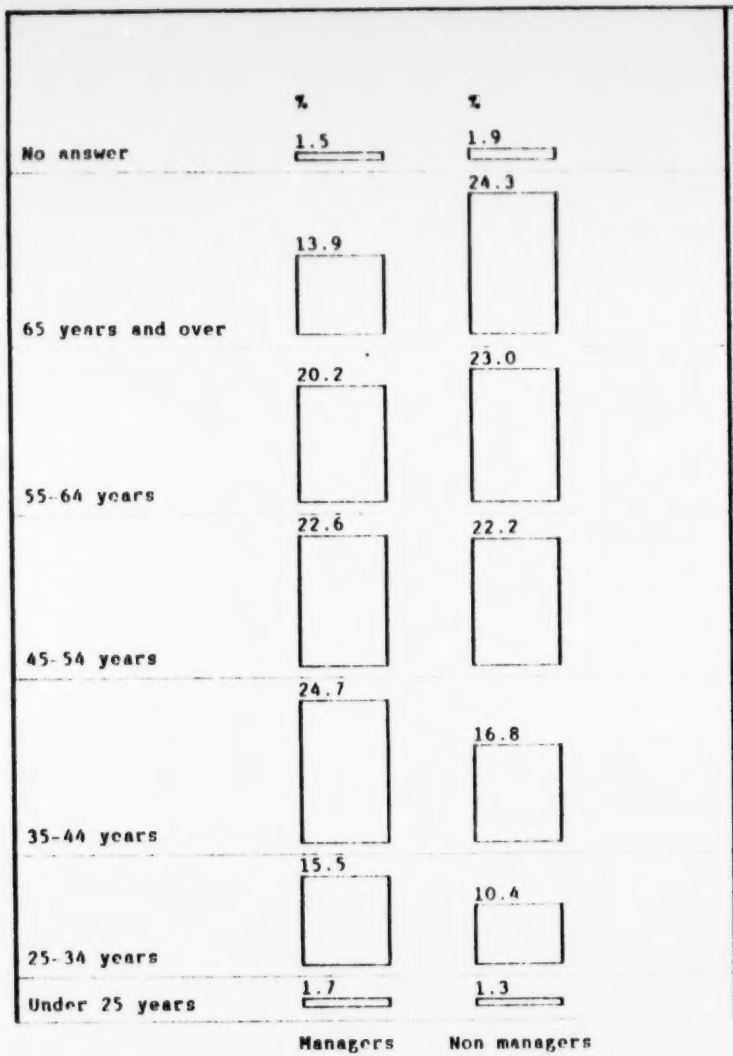
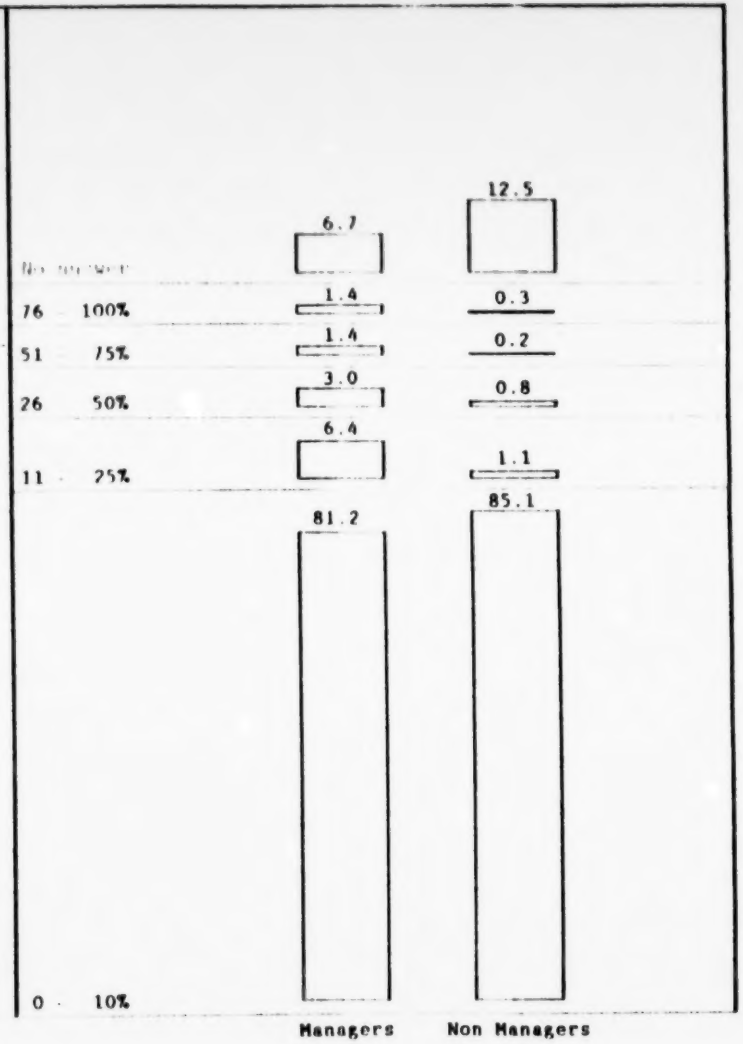


FIGURE 18 Percent Income Derived from Woodlots (% of owners)



3. Absentee Owners

Of the 8790 questionnaires accepted and used for analysis, 1189, or 13.6 percent, came from owners living outside New Brunswick; they own approximately 12 percent of the nonindustrial woodland reported. Some of these owners may have an attachment to the province which extends beyond the ownership of a woodlot. They may be, for example, former residents of the province who either bought or inherited a woodlot. They may intend to return to New Brunswick eventually, or wish to keep their woodlot as a location for a second home.

Table 51 gives a breakdown of absentee owners by province and country of residence. Nearly 70 percent of the owners residing in other Canadian provinces live in Ontario (50 percent) or in Québec (20 percent). Among the 461 owners residing in the United States, 107 live in Massachusetts, and 78 in Maine. More than half the owners residing in countries other than the United States live in Germany (30 owners, or 57 percent).

The average woodlot acreage owned by absentee owners is 115 acres. More than 85 percent of the absentee owners hold woodlots under 250 acres. Of the 1189 respondents, only six declared owning more than 1000 acres of woodlot, but no absentee owner reported owning more than 5000 acres. Most of these owners have one or two woodlots.

Compared to owners residing in New Brunswick, a larger percentage of absentee owners obtained their woodlots after 1969. Approximately 45 percent of the owners living in other Canadian provinces inherited all or part of their woodlot. The percentage for owners living in the United States is 35 percent, but it is only 6 percent for owners living in other countries.

The reasons most frequently mentioned by absentee owners for owning a woodlot are, in order of importance: woodlot as a financial investment, personal satisfaction of owning woodland and a second home (Table 52). The farther away the owner lives, the more important the woodlot as a "financial investment" seems to become. It is interesting to note that over 20 percent of the absentee owners identified commercial timber production as one of the three main reasons for owning a woodlot. This figure even reaches 25.8 percent for absentee owners in foreign countries other than the United States. These percentages are close to 28 percent for all the owners surveyed. The possibility that absentee owners may be interested in selling their woodlot products must therefore not be ignored.

TABLE 51

Absentee Owners by Province and County of Residence
(No. and % of owners)

Canadian Provinces	No.	%
Nova Scotia	75	11.1
Prince Edward Island	12	1.8
Newfoundland	8	1.2
Québec	138	20.4
Ontario	332	49.1
Manitoba	12	1.8
Saskatchewan	8	1.2
Alberta	34	5.0
British Columbia	51	7.5
Northwest Territories	6	0.9
SUB-TOTAL	676	100%
United States		
California	13	2.8
Connecticut	42	9.1
Florida	27	5.9
Maine	78	16.9
Massachusetts	107	23.2
New Hampshire	24	5.2
New Jersey	30	6.5
New York	44	9.5
Ohio	13	2.8
Pennsylvania	15	3.3
Virginia	7	1.5
Other States	61	13.3
SUB-TOTAL	461	100%
Other Countries		
Germany	30	57.7
Other Countries	22	42.3
SUB-TOTAL	52	100%
TOTAL	1,189	-

TABLE 52

(1)Cumulative % of 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Woodland and for Not Selling Forest Products - Non-Residents
(% of owners)

	Other Provinces	United States	Other Countries	All Questionnaires
Reasons for Owning Woodland				
Forest land is part of farm holding	23.2	15.1	18.2	39.8
A second home	29.4	46.1	50.2	16.7
A permanent residence	45.3	29.3	31.9	35.0
Firewood production	30.3	12.1	10.8	61.6
A financial investment	65.0	66.8	73.2	43.6
Personal satisfaction	61.8	64.8	51.4	59.9
Commercial timber production	22.8	20.5	25.8	28.4
Recreational purpose	17.9	41.0	35.2	13.9
Christmas tree/maple production	4.3	4.3	0.3	10.1
	300.0	300.0	300.0	300.0
Reasons for Not Selling Forest Products				
Too busy	39.2	45.3	30.5	54.9
Woodland acquired for other uses	34.0	32.3	28.1	31.9
Did not know what/how to sell	23.7	45.0	37.6	18.7
Prices too low	20.9	13.8	5.1	22.4
Opposed to cutting trees	12.8	11.0	29.0	8.7
Could not find market	6.9	9.1	7.4	8.1
Trees not large enough	24.7	27.9	27.8	30.3
Cutting could damage other trees	21.1	17.3	17.5	22.0
Accessibility problems	11.9	13.3	10.1	29.1
Could not get reliable crew	13.1	9.2	17.6	11.0
Extra income would increase income tax	7.5	4.6	-	12.1
Extra income would decrease pension	1.0	-	-	3.2
Unable due to age	2.4	1.3	2.4	8.3
Unable due to absence	65.2	52.5	52.1	20.2
Just bought/inherited	15.6	17.4	34.8	19.1
	300.0	300.0	300.0	300.0

(1)Sum of percentages of 1st, 2nd and 3rd reasons

About 50 percent of the owners living in other Canadian provinces or in the United States would buy more forested land if they could obtain it at a fair price. Almost 80 percent of owners living in other countries would do likewise.

Absentee owners have been much less active than other owners in woodlot harvesting and management during the last five years. Table 53 also shows that this trend will continue in the next five years if there is no outside intervention. However, future intentions, if actually carried out, will mean a marked improvement over the previous level of activity.

The main reason given by absentee owners for not selling woodlot products is that they were absent from the area. About 3.4 percent of the owners living in foreign countries other than the United States explained, as one of the three main reasons, that they had just bought or inherited the property.

The highest percentage of owners who identified their opposition to cutting down trees as one of the three main reasons they did not sell products during the last five years live in foreign countries other than the United States. Approximately 29 percent of the owners in these countries ranked this reason among the three main reasons, whereas only about 12 percent of owners residing in other Canadian provinces or in the United States included it in the three main reasons for not selling forest products. However, the percentage of absentee owners who did not sell forest products because they acquired their woodlot for other purposes than production is, on the whole, comparable with that of resident owners.

Generally speaking, therefore, it would seem reasons given by most absentee owners for not selling products in the past do not represent insurmountable problems. A large number of absentee owners indicated they did not know how to harvest wood. This problem can certainly be solved by organizing trained harvesting crews. The percentage of owners adamantly opposed to cutting trees is relatively low, with the possible exception of owners living in foreign countries other than the United States; and they represent less than one percent of absentee owners.

The sale of stumpage is much higher among absentee owners. This is how almost 50 percent of the owners living in other Canadian provinces sold their products during the last five years, compared to 27 percent of the resident owners (Question 19). Seventy percent of owners living in the United States sold stumpage. Most of the absentee owners who made personal use of the products did the harvesting themselves.

TABLE 53

Number of Owners and Acreage Owned, by Occupation Group

		Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
		Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres	
		#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
1-25	Acres	45	3.4	1051	0.4	130	5.8	2979	1.4	113	5.8	2571	0.9	117	5.7	2645	1.2
26-100	Acres	589	45.	39225	16.3	1569	70.3	100401	45.4	1184	60.4	78064	26.7	1352	65.3	2645	1.2
101-250	Acres	437	33.4	72824	30.2	430	19.3	67985	30.7	438	22.4	71380	24.4	476	23.	76543	33.6
251-500	Acres	171	13.1	59536	24.5	84	3.8	27944	12.7	147	7.5	51765	17.7	102	4.9	34803	15.3
501-1000	Acres	41	3.1	59536	24.7	15	0.7	27944	12.6	49	2.5	51765	17.7	18	0.9	34803	15.3
1001-5000	Acres	27	2.1	29357	12.2	5	0.2	9410	4.3	29	1.5	33845	11.6	6	0.3	12881	5.7
Total		1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

Absentee owners intend to continue using the services of contractors in the next five years. Almost 26 percent of the owners living in the United States and almost 48 percent of those in other foreign countries intend to use contractors for woodlot harvesting in the future. This compares to about 11 percent when all surveyed owners are taken into consideration. It must be remembered that Question 27 on owner intentions concerning woodlot harvesting in the future did not specify sale or personal use. A breakdown of owners who intend to sell products and owners who simply want them for personal use might have shown the percentage of absentee owners who intend to hire contractors is even higher.

It was also noted that owners living abroad were more satisfied with the services of contractors. It could be that some have not seen harvesting results on their land, that they are less concerned about it because they do not live near their property, or that contractors did the kind of work the owners expected.

As to future intentions in terms of woodlot management activities, it was noted that owners living abroad plan to make more use of the services of contractor services, whereas owners living in New Brunswick or in other Canadian provinces do not.

Absentee owners generally seemed less informed about technical services available and make less use of them. They did seem to have a more positive attitude toward these services than do resident owners, however, since a smaller percentage indicated they did not want or need such services (Question 37). Most absentee owners indicated that they would prefer to receive services from the Forest Extension Service. The result is not surprising since marketing boards probably do not exist in their area of residence and they would have limited information on the role and services provided by boards.

Finally, more absentee owners than resident owners have a post-secondary education, earn an income over $25 000, and are professionals or work in business. There is a rather high percentage of retired people among owners living in the United States.

At present, little woodlot management is carried out on the holdings of absentee owners. Often, these owners have no idea of the condition of their woodlot or of the damage which may have been caused by the spruce budworm. Research conducted in Québec (CROP Inc., 1982) tends to show that, once informed, these owners are open to woodlot harvesting and management, provided they have access to

skilled labour to do the job. In fact, since most absentee owners are professionals or in business they probably are in a better position to invest in their property. Moreover, they often own their woodlot for such reasons as personal satisfaction, recreational use, a second home, and the esthetic quality. If they are provided with the proper information and skilled crews to do the work, the quality of their woodlots could be improved while bringing into production part of this underused resource.

3.4 Classification by Owner Occupation

Occupation is an important factor in determining owner behaviour and attitudes toward woodlots. For example, a study conducted in 1975 in Northumberland County (Meisner, 1975) found that the very high number of owners who were retired or housewives was a determining factor in the low levels of woodlot harvesting and management in that region. Similarly, it might be assumed that a farmer or woodsworker is more likely to carry out woodlot harvesting and management activities himself than a professional, a retired person or a housewife would.

The following section, therefore, examines survey variations among owner occupation categories. For the purpose of analysis, reported occupations were divided into four groups:

1. Primary-resource workers (1310 respondents, 17.6 percent)

   - farmers
   - fishermen
   - woodsworkers

2. Blue-collar workers (2233 respondents, 29.9 percent)

   - labourers-wage earners
   - truckers
   - skilled tradesmen

3. White-collar workers (1960 respondents, 26.3 percent)

   - people in the business or commercial sectors
   - professionals

4. Pensioners and housewives (2071 respondents, 27.7 percent)

   - retirees and pensioners
   - housekeepers and housewives

The unemployed, students and respondents who did not answer the question on occupation, or who indicated more than one occupation were excluded, as they did not fit in any group. Of the 8790 questionnaires, 7574, or 86.2 percent, were retained for analysis by occupation. These owners hold 84.9 percent of the 1.1 million acres reported in the survey (Table 53). Finally, it should be pointed out that the comments in this section deal with data at the provincial level. Regional data are included in Appendix IV.

Woodlot owner characteristics based on occupations which are of particular interest are as follows:

- On average, primary-resource workers have more acreage. Approximately 52 percent of the owners in this group have woodlots of more than 100 acres compared with 24 to 33 percent for the three other groups (Table 54).

- Primary-resource workers also own a greater number of lots than do the other occupation groups, who generally own only one or two lots. Nevertheless, the importance of the other groups should not be underestimated. White-collar workers, for example, represent 27.3 percent of the 7574 owners surveyed and own 29.9 percent of the 983 225 acres reported.

- As might be expected, white-collar workers live further away from their property than do the other owner groups. Almost 64 percent of these owners live more than five miles from their woodlot compared with 43 percent for blue-collar workers, 33 percent for pensioners and housewives, and 24 percent for primary-resource workers.

- A higher percentage of white-collar workers obtained their property after 1969: 63 percent, compared with 23 percent for pensioners and housewives, 42 percent for primary-resource workers, and 54 percent for blue-collar workers. Acquisition by purchase is also more characteristic of this group. Also, an affirmative answer to the question of whether they would be willing to sell their woodlot at a fair price was given by 27 percent of white-collar workers, compared to 12 percent for primary-resource workers, 18 percent for blue-collar workers, and 20 percent for pensioners and housewives.

Table 55 shows the three main reasons given by each category of respondents for owning a woodlot. Since farmers belong to the primary-resource group, it is not

TABLE 54-1

Average Distance to Property by Occupation Group (Number and % of Owners and Number of Acres)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Under 5 miles	996	76.0	157317	65.2	1275	57.1	113872	51.5	640	32.7	71478	24.4	1299	62.3	121293	53.2
6-25 miles	218	16.6	66169	27.4	452	20.2	52612	23.8	457	23.3	93778	32.0	340	16.4	48219	21.1
26-50 miles	27	2.1	7708	3.2	117	5.2	16111	7.3	197	10.1	43692	14.9	95	4.6	13800	6.1
51-100 miles	7	0.5	1582	0.7	63	2.8	22303	7.6	132	6.7	22303	7.6	43	2.1	11518	5.1
Over 100 miles	28	2.1	2747	1.1	273	12.2	26332	12.	500	25.5	58008	20.	216	10.4	25526	11.2
No answer	34	2.6	5748	2.4	53	2.4	4767	2.2	34	1.7	3470	1.2	78	3.8	7675	3.4
Total	1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

TABLE 54-2

Date of Acquisition of First Obtained by Occupation Group (Number and % of Owners and of Acres)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres		Owners		Acres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Before 1930	48	3.7	15104	6.3	30	1.3	6455	2.9	39	2.0	14631	5.0	220	10.6	26249	11.5
1930-1939	58	4.4	14770	6.1	40	1.8	5895	2.7	27	1.4	8305	2.8	281	13.6	32654	14.3
1940-1949	167	12.8	37015	15.3	159	7.1	19677	8.9	79	4.0	21012	7.2	430	20.8	49396	21.7
1950-1959	203	15.5	45888	19.0	292	13.1	37575	17.0	155	7.9	40501	13.9	334	16.1	39307	17.2
1960-1969	271	20.7	53699	22.3	481	21.5	52742	23.8	405	20.7	66633	22.8	301	14.5	33791	14.8
After 1969	545	41.6	69672	28.9	1211	54.2	96941	43.8	1241	63.3	139486	47.8	474	22.9	43716	19.2
No answer	18	1.4	5123	2.1	20	0.9	1909	0.9	14	0.7	2161	0.7	31	1.5	2918	1.3
Total	1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

TABLE 54-2

Owners Who Would Buy More Forested Land at a Fair Price by Occupation Group
(No. and % of owners)

	Primary Resources	Blue Collar	White Collar	Pensioners/ Housewife	Total
Yes					
# of owners	900	1,565	1,348	631	4,444
% of owners	68.70	70.09	68.78	30.47	
No					
# of owners	379	628	582	1,398	2,987
% of owners	28.93	28.12	29.69	67.50	
Not Answered					
# of owners	31	40	30	42	143
% of owners	2.37	1.79	1.53	2.03	
Total	1,310	2,233	1,960	2,071	7,574

TABLE 55

(1)Cumulative % of the 1st, 2nd and 3rd Reasons for Owning Land by Occupation Group
(% of Owners)

	Primary Resources %	Blue Collar %	White Collar %	Pensioners/ Housewife %
Part of farm holding	67.22	33.81	22.58	47.31
A second home	5.88	17.80	22.65	16.49
A permanent residence	26.41	39.44	29.41	40.02
Firewood production	69.48	69.03	46.55	65.87
Financial investment	33.77	40.71	60.89	32.62
Satisfaction of owning woodland	34.38	51.17	58.83	56.91
Commercial timber production	46.69	25.19	25.20	21.46
Recreational purposes	3.53	12.87	23.08	12.37
Christmas tree/maple syrup	12.63	9.98	10.81	6.95
	300.00	300.00	300.00	300.00

(1)Sum of percentages of 1st, 2nd and 3rd reason.

surprising to note the importance they attach to "the forested land is part of my farm holding" reason. It is significant, however, that a larger percentage of owners in the primary-resource group indicated commercial timber production as one of the three main reasons for owning a woodlot. Other main reasons given by this group are related to forest product harvesting, such as Christmas trees, maple products and firewood production. Apparently, the personal satisfaction of owning woodland is not as important a reason for the primary-resource group as it is for other groups.

A significant factor for blue-collar workers as well as pensioners and housewives seems to be that the woodlot is part of the permanent residence. They also attach considerable importance to firewood production and the personal satisfaction of owning woodland. These two groups, moreover, stress the use of woodlots for recreational purposes more than the primary-resource group does.

The two primary reasons put forth by white-collar workers are that the woodlot represents an investment, and that they derive personal satisfaction from ownership. These owners also attach far greater importance to the use of woodlots for recreational purposes. They are relatively less interested in firewood production. Finally, it is interesting to note this group's level of interest in commercial timber production is about the same as that of blue-collar workers as well as pensioners and housewives, but white-collar workers show more interest in Christmas tree production and maple products.

Were forest products sold during the last five years? Table 56 clearly shows that almost twice as many owners in the primary-resource group sold at least one forest product. The second part of Table 56 indicates the sale frequency for each product.

Table 57 summarizes the relative importance attributed by each group to the various reasons suggested for not selling forest products. On the whole, the primary-resource group, in comparison with the others, emphasized reasons related to prices, markets, and to the fact that trees were too small for cutting. This latter factor may well be a result of the greater use this group makes of its woodlots.

Blue-collar workers rank second as to the relative importance attached to low prices and market problems. Access problems also seem more important for blue-collar workers. In addition, they tend to stress that they acquired the woodlots for uses other than production.

TABLE 56

The Sale of Forest Products in the Last Five Years, By Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resources %	Blue Collar %	White Collar %	Pensioners/ Housewife %
Sold products				
# of Owners	850	748	532	623
% of Owners	64.9	33.5	27.1	30.1
Did not sell products				
# of Owners	451	1,475	1,424	1,432
% of Owners	34.4	66.1	72.7	69.2
No answer				
# of Owners	9	10	4	16
% of Owners	0.7	0.4	0.2	0.7
Type of Products Sold(1)				
Firewood	44.6	35.7	38.7	30.3
Posts/Pilings	17.4	11.9	13.2	6.4
Sawlogs	47.3	29.7	45.5	32.9
Veneer Logs	7.9	6.3	5.3	4.5
Pulpwood	87.8	84.1	78.0	83.3
Christmas Trees	10.4	7.5	7.7	7.1
Maple Syrup	3.2	3.2	3.9	2.2
Other	3.2	2.5	3.0	2.4

(1) These percentages represent the proportion of owners who sold the specified product in relation to the number of owners who sold at least one of the listed products.
Example:

$$\frac{\text{Number of owners who sold firewood}}{\text{Number of owners who sold at least one product}} \times 100 = 44.6\%$$

(for the Primary Resources Group)

TABLE 57

(1)Cumulative % for the 1st, 2nd, and 3rd Reasons for not Selling any Forest Products in the Last Five Years by Occupation Group
(% of Owners)

	Primary Resources %	Blue Collar %	White Collar %	Pensioners/ Housewife %
Too busy with other activities	66.91	61.25	58.13	36.20
Woodland was acquired for other uses	23.34	33.86	36.81	26.30
Did not know what/how to sell	11.36	13.36	25.70	18.42
Prices were too low	35.23	26.00	16.63	20.58
Opposed to cutting trees	4.93	8.95	8.45	8.96
Could not find a market	12.28	9.29	5.87	7.91
Trees not large enough to sell	43.26	29.48	26.47	31.21
Tree cutting may damage remaining trees	22.68	21.91	21.79	22.37
Accessibility or road problems	27.86	33.13	27.95	26.63
Could not get reliable harvesting crew	8.38	7.14	14.41	12.76
Extra income may increase my income tax	11.29	11.64	13.47	12.11
Extra income could decrease my pension	1.22	00.13	00.00	13.59
Unable due to age	5.68	00.71	00.78	29.85
Unable due to absence	9.32	20.74	23.47	18.71
Just bought/inherited the land	16.17	22.41	20.07	14.40
	300.00	300.00	300.00	300.00

(1)Sum of percentages for 1st, 2nd and 3rd reasons.

White-collar workers, along with pensioners and housewives, have the highest percentage of owners who indicated they do not know how or what to sell, or that they have been unable to obtain the services of a reliable harvesting crew. In general, relatively few of these owners were adamantly opposed to cutting down trees.

A comparison of the number of owners in each group who reported they had sold products in the past (upper part of Table 57) with those who reported they had harvested products (upper part of Table 58) provides an indication of forest products retained for personal use. Results seem to indicate that blue-collar workers as well as pensioners and housewives do the most harvesting for personal use.

Table 58 shows that white-collar workers as well as pensioners and housewives make the greatest use of contractor services. This is consistent with the fact that a higher percentage of the owners in these groups who did not sell any products during the last five years reported it was because they could not get the services of harvesting crews or because they did not know how or what to sell.

There is little difference among groups in the degree of satisfaction with logging contractors (Table 59). In general, almost half the respondents were satisfied. As regards their future intentions, however, the percentage of owners in the primary-resource and blue-collar groups who plan to use contractor services is relatively stable, whereas there is a marked increase in the intention of white-collar workers as well as pensioners and housewives to hire outside help (specialized crews, etc.) to harvest forest products. Also, all four groups declared they intended to make greater use of horses and rely less on heavy equipment in the future (Table 60).

As in the case of forest product harvesting, owners in the primary-resource group undertook the most forest management activities in the past (Table 61). If they carry out their intentions, these owners will continue to be the most active in the next five years. Based on stated future intentions, pensioners and housewives will be the least active in woodlot management in the next five years.

Pensioners and housewives, and white-collar workers in particular, intend to make the greatest use of contractor services to carry out woodlot management activities. On the whole, there is no significant variation among owner groups in terms of woodlot management activities undertaken in the past or intended in the future. One exception is that pensioners and housewives list boundary line maintenance more frequently.

TABLE 58-1

Past Harvesting Practices by Occupation Group
(No. and % of Owners and Acres)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Harvested	1021	77.9	209557	86.9	1324	59.3	143973	65.1	979	50.0	178579	61.0	1088	52.5	136489	59.9
Did not harvest	260	19.9	209557	86.9	870	39.0	73267	33.1	953	48.6	108381	37.0	927	44.8	85420	37.5
Not answered	29	2.2	3050	1.3	39	1.8	3954	1.8	28	1.4	5769	2.0	56	2.7	6122	2.7
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Who harvested																
Myself/family	724	70.9	120331	57.4	1078	81.4	105823	73.5	626	63.9	74284	41.6	767	70.5	80229	58.8
Myself/help	153	15.0	43220	20.6	86	6.5	12754	8.9	99	10.1	29330	16.4	59	5.4	10760	7.9
Hired crew	48	4.7	19365	9.2	31	2.3	5554	3.9	63	6.4	24263	13.6	35	3.2	4494	3.3
Logging contractor	85	8.3	25493	12.2	107	8.1	17740	12.3	154	15.7	45389	25.4	179	16.5	36484	26.7
Other	11	1.1	1148	0.6	22	1.7	2102	1.5	37	3.8	5313	3.0	48	4.4	4522	3.3
Total	1021	100.0	209557	100.0	1324	100.0	143973	100.0	979	100.0	178579	100.0	1088	100.0	136489	100.0

TABLE 58-2

Future Harvesting Intentions by Occupation Group
(No. and % of Owners and Acres)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Will harvest	1124	85.8	219613	91.0	1650	73.9	173648	78.5	1323	67.5	220182	75.2	1155	55.8	140210	61.5
Will not harvest	162	12.8	17381	7.2	548	24.5	44458	20.1	611	31.2	68985	23.6	869	42.0	81932	36.0
No answer	24	1.8	4277	1.8	35	1.6	3088	1.4	26	1.3	3562	1.2	47	2.3	5889	2.6
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Who will harvest																
Myself/family	782	69.6	13791	56.4	1261	76.4	1144666	66.0	617	46.6	64897	29.5	758	65.6	71468	51.0
Myself/help	228	20.1	60657	27.6	193	11.7	23992	13.8	253	19.1	56075	25.5	119	10.3	16826	12.0
Hired crew	45	4.0	17657	8.0	66	4.0	9205	5.3	160	12.1	34851	15.6	70	6.1	10532	7.5
Logging contractor	58	5.2	16323	7.4	108	6.6	23713	13.7	247	18.9	53689	24.4	182	15.8	37869	27.0
Other	11	1.0	1185	0.5	22	1.3	2072	1.2	46	3.5	10670	4.9	26	2.3	3515	2.5
Total	1124	100.0	219613	100.0	1650	100.0	173648	100.0	1323	100.0	220182	100.0	1155	100.0	140210	100.0

TABLE 59

Satisfaction with Logging Contractors by Occupation Group
(Number and % of owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Had experience with contractors	250	19.1	239	10.1	312	15.9	238	11.5
Did not have experience with contractors	1004	76.6	1933	86.6	1602	81.7	1727	83.4
No answer	56	4.3	61	2.7	46	2.4	106	5.1
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0
Satisfaction								
Was satisfied	132	52.8	125	52.3	148	47.4	132	55.5
Was not entirely satisfied but would use their services again	57	22.8	33	13.8	65	20.8	44	18.5
Was not satisfied and would not use their services again	40	16.0	55	23.0	74	23.7	43	18.1
No answer	21	8.4	26	10.9	25	8.0	19	8.0
Total	250	100.0	239	100.0	312	100.0	238	100.0

TABLE 60-1

How Were Forest Products Brought to Roadside by Occupation Group
(Number and % of Owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife		Total
	#	%	#	%	#	%	#	%	
Harvested	1036	79.1	1317	59.0	965	49.2	1069	51.6	
No harvest	260	19.9	870	39.0	953	48.6	927	44.8	
No answer	14	1.1	46	2.1	42	2.1	75	3.6	
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0	7574
How were products brought to roadside									
Farm tractor	537	51.8	738	56.0	411	42.6	553	51.7	
Horse	128	12.4	125	9.5	77	8.0	126	11.8	
Porter	106	10.2	120	9.1	98	10.2	82	7.7	
Skidder	214	20.7	129	9.8	153	15.9	149	13.9	
Snowmobile	8	0.7	30	2.3	15	1.6	14	1.3	
Other	43	4.2	175	13.3	211	21.9	145	13.6	
Total	1036	100.0	1317	100.0	965	100.0	1069	100.0	4387

TABLE 60-2

How Will Forest Products be Brought to the Roadside in the Future, by Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Will harvest	1122	85.7	1640	73.4	1296	66.1	1123	54.2
Will not harvest	162	12.4	548	24.5	611	31.2	869	42.0
No answer	26	2.0	45	2.0	53	2.7	79	3.8
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0
How will products be brought to roadside								
Farm tractor	508	45.3	899	54.8	594	45.8	553	49.2
Horse	278	24.8	444	27.1	362	27.9	341	30.4
Porter, etc.	100	8.9	125	7.6	96	7.4	63	5.6
Skidder	198	17.7	106	6.5	138	10.7	85	7.6
Snowmobile	5	0.5	9	0.6	3	0.2	5	0.5
Other	33	2.9	57	3.5	103	8.0	76	6.8
Total	1122	100.0	1640	100.0	1296	100.0	1123	100.0

TABLE 61-1

Management Activities Undertaken in the Past Five Years by Occupation Group
(No. and % of owners and acres)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Manager	801	61.2	164862	68.3	1083	48.5	113494	51.3	902	46.0	169168	57.8	681	32.9	94097	41.3
Did not manage	5209	38.9	164862	68.3	1150	51.5	113494	51.3	1058	54.0	169168	57.8	1389	67.1	133864	58.7
No answer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	.05	70	.03
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Management Activities(1)																
Scarification	119	6.5	31850	7.4	140	6.5	15277	6.2	171	8.5	46171	10.2	71	5.8	17797	8.8
Thinning/spacing	270	14.8	66716	15.5	253	11.7	15277	6.2	228	11.3	46171	10.2	141	11.5	17797	8.8
Christmas trees	99	5.4	27065	6.3	98	4.5	12877	5.2	122	6.1	33732	7.4	55	4.5	10450	5.2
Access Development	347	19.1	88557	20.1	490	22.6	57690	23.3	432	21.5	92501	20.4	230	18.7	39425	19.6
Improvement Harvest	406	22.3	79789	18.6	458	21.1	53154	21.5	352	17.5	62056	13.7	258	21.0	34829	17.3
Maple bush development	61	3.4	15678	3.7	52	2.4	5628	2.3	58	2.9	15477	3.4	36	2.9	6007	3.0
Vegetation control	30	1.7	8841	2.1	27	1.3	3430	1.4	43	2.1	14645	3.2	18	1.5	4375	2.2
Insect/disease control	70	3.8	17991	4.2	55	2.5	5820	2.4	45	2.2	15890	3.5	26	2.1	5574	2.8
Boundary line	401	22.0	97638	20.4	560	25.8	62817	25.4	522	26.0	111490	24.6	373	30.4	56602	28.1
Other	18	1.0	5405	1.3	35	1.6	2428	1.0	38	1.9	4116	0.9	20	1.6	1816	0.9
Total	1821	100.0	429530	100.0	2168	100.0	247348	100.0	2011	100.0	453695	100.0	1228	100.0	201534	100.0

(1) These percentages represent the proportion of owners who undertook the specified activity in relation to the number of owners who undertook at least one of the listed activities. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who undertook scarification}}{\text{Number of owners who undertook at least one activity}} \times 100$$

TABLE 61-2
Future Intentions Regarding Management Activities by Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resource				Blue Collar				White Collar				Pensioners/Housewife			
	Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned		Owners		Land Owned	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Intend to manage	958	73.3	190131	78.8	1495	67.0	153077	69.2	1323	67.5	215043	73.5	845	40.8	110727	48.6
Do not intend to manage	338	25.8	48381	20.1	727	32.6	67130	30.4	629	32.1	76620	26.2	1209	58.4	115586	50.7
No answer 14	1.1		2759	1.1	11	0.5	987	0.5	8	0.4	1066	0.4	17	0.8	1718	0.8
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Management Activities(1)																
Scarification	235	9.1	56693	9.8	284	7.3	24152	6.3	341	9.4	79289	11.2	104	5.8	21717	8.5
Thinning/Spacing	412	16.0	92622	16.0	593	15.2	64963	15.2	544	15.0	79289	11.2	251	14.1	35177	13.8
Christmas trees	179	6.9	44525	7.7	230	5.9	26099	6.1	264	7.3	60088	8.5	93	5.2	15479	6.1
Access development	403	15.6	97374	16.7	674	17.3	73254	17.1	610	16.8	118488	16.8	279	15.7	41780	16.4
Improvement Harvest	575	22.3	116447	20.0	889	22.8	95965	22.4	781	21.6	126208	17.8	425	23.8	51485	20.2
Maple bush development	83	3.2	22262	3.8	124	3.2	14484	3.4	121	3.3	27437	3.9	49	2.8	6785	2.7
Vegetation control	55	2.1	18199	3.1	68	1.7	7750	1.8	71	2.0	21225	3.0	27	1.5	5434	2.1
Insect/disease control 121	4.7		23389	4.0	174	4.5	23744	5.5	123	3.4	32711	4.6	59	3.3	10710	4.2
Boundary line	487	18.9	104240	17.9	814	20.1	89936	21.0	721	19.8	134390	19.0	461	25.9	63763	25.0
Other	28	1.1	5988	1.0	50	1.3	5055	1.2	65	1.9	10239	1.5	35	2.0	3056	1.2
Total	2578	100.0	581739	100.0	3900	100.0	428402	100.0	3641	100.0	707590	100.0	1783	100.0	255386	100.0

(1) These percentages represent the proportion of owners who undertook the specified activity in relation to the number of owners who undertook at least one of the listed activities. Example:

$$\frac{\text{Number of owners who undertook scarification}}{\text{Number of owners who undertook at least one activity}} \times 100$$

As to the use of available services, Table 62 shows that white-collar and primary-resource workers made the most use of financial and technical assistance programs to carry out forest management activities, and they also used services provided by the Forest Extension Service most frequently. Owners in the primary-resource group in particular are most familiar with the location of the Department of Natural Resources office nearest their woodlots. They also indicated they received information or services from marketing boards.

Table 63 summarizes owner group preference as regards the agency which should provide technical services in the future. It will be noted that:

- A large percentage of pensioners and housewives indicated they do not want nor need technical services;

- More than half the white-collar workers would prefer to obtain technical services from the Forest Extension Service;

- A larger percentage of blue-collar workers, and primary-resource workers in particular, wish to obtain technical services from marketing boards.

Finally, Table 64 presents some data on the educational level reported by each group, and the preferred information distribution method.

TABLE 62

Use of Available Services by Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Financial Assistance								
Received assistance	215	26.8	184	17.0	202	22.4	117	17.2
Did not receive assistance	543	67.8	825	76.2	663	73.5	487	71.5
No answer	43	5.4	74	6.8	37	4.1	77	11.3
Total	801	100.0	1083	100.0	902	100.0	681	100.0
Technical Assistance								
Received assistance	224	28.0	192	17.7	279	30.9	139	20.4
Did not receive assistance	520	64.9	801	74.0	582	64.5	453	66.5
No answer	57	7.1	90	8.3	41	4.6	89	13.1
Total	801	100.0	1083	100.0	902	100.0	681	100.0

TABLE 63

Preference for Technical Services by Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Wood Using Industry	35	2.7	41	1.8	29	1.5	23	1.1
Marketing Board/ Woodlot owner group	251	19.2	303	13.6	243	12.4	184	8.9
Forest Extension Service	450	34.6	883	39.5	1013	51.7	582	28.1
Private Company (Consultants)	15	1.2	22	1.0	26	1.3	13	0.6
No difference	117	8.9	212	9.5	242	12.4	128	6.2
Do not need or want advice	322	24.6	601	26.9	278	14.2	839	40.5
No answer	120	9.2	171	7.7	129	6.6	302	14.6
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0

TABLE 64

Level of Education by Occupation Group
(No. and % of Owners)

	Primary Resource		Blue Collar		White Collar		Pensioners/Housewife	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Grade 12 or less	935	71.2	1471	65.9	528	27.0	1459	70.1
Trade/Tech/Comm	153	11.7	529	23.7	271	13.8	172	8.3
University	135	10.3	132	5.9	1082	55.2	275	13.3
Other	29	2.2	52	2.3	59	3.0	39	1.9
No answer	58	4.4	49	2.2	20	1.0	126	6.1
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0

CONCLUSION

The nonindustrial woodlot owner survey has shown that most owners have a positive attitude toward forest product output and woodlot management. For instance relatively few of the respondents indicated they were opposed to cutting trees. Almost two thirds of the respondents indicated they intended to undertake forest management activities on their woodlot in the next five years. More owners intend to harvest forest products in the future than they did in the past five years.

Although there is no guarantee that these "good intentions" will be carried out, owners do seem to take a growing interest in their woodlot. The large number of owners who participated in the survey and in other work associated with the Private Woodlot Resources Study is, to a certain extent, proof of this interest. And yet, despite the potential interest in a more rational use of nonindustrial woodlots, owners remain difficult to contact. The survey shows that owners are not very much aware of or familiar with services provided by government agencies or owner organizations. Of course, if efforts are made to provide more information on available services, then it will also be necessary to make sure that enough human and financial resources are available to meet the increased demand.

In addition to technical and financial services, crews trained in small nonindustrial woodlot harvesting and management will be required so that some owner groups may actually have the opportunity to carry out their stated future intentions. In fact, survey results suggest a significant number of nonindustrial woodlots are underused because owners have neither the time nor the expertise to do the work themselves. Such is the case for absentee owners or housewives and pensioners, for example.

Survey results clearly show, however, that harvesting crews (contractors) will have to adapt to the needs and expectations of nonindustrial woodlot owners if they wish to benefit from this potential clientele. Crews will have to realize that operations on small nonindustrial woodlots are different from those on large industrial holdings. A serious effort should be made to help contractors give their crews better training to meet owner needs.

The results of the nonindustrial woodlot owner survey also pointed to two extreme regional cases: the Madawaska region and the Northumberland region. Owner characteristics and attitudes in Madawaska focus on forest resource use and development, while owners in Northumberland seem to have adopted a passive, laissez-faire attitude. In several respects, results for the five other regions surveyed approximate the provincial average. While variations between the other regions were not as dramatic as between Madawaska and Northumberland, each region did have its own characteristics.

Variations in owner objectives, attitudes and expectations are not only found at the regional level, however. A number of regional workshop participants suggested that each region usually has two or more (sub regions). For example, it has been suggested a difference exists between northern Madawaska, where woodsworkers are predominant, and southern Madawaska, which is basically a farming area. Similarly in the Southern New Brunswick region, needs and attitudes of so-called urban owners in the Saint John area are considered to be different from those of owners in the general Sussex area.

Analysis of the results of the woodlot owner survey, supplemented by consultations, lead to the conclusion that there is no such thing as a typical woodlot owner, not even at the regional level, and much less at the provincial level. Results point instead to the existence of owner categories: absentee owners, white-collar workers, pensioners, etc. the mix of which varies in importance in each region.

Consequently, one of the major conclusions drawn from the survey of New Brunswick Private Woodlot Owners may well be summarized thus: regional variations in owner objectives, attitudes and needs will probably require regional solutions and strategies to encourage owners to make maximum use of the forest resource. Strategies and programs will therefore have to be flexible enough to adapt to conditions at the regional level.

APPENDIX «I»

COPY OF THE QUESTIONNAIRE

ATTENTION!

- This questionnaire is intended for all private woodlot owners owning 5000 acres of woodlots or less. If the total acreage of all your woodland **exceeds 5000 acres**, you do not have to complete this questionnaire.
- If you have **sold** your woodlot we would appreciate being advised of the name and address of the new owner so that we can send him/her a questionnaire.
- Should you receive more than one questionnaire please complete **one only** and disregard all others.
- Please complete this questionnaire and return **BEFORE JUNE 18, 1982.**
- Answers will be kept confidential. Thank you.

REGION 1 — Consists of York, Sunbury, and Charlotte counties. Please note that the York-Sunbury Forest Products Marketing Board is included in this region.

REGION 2 — Represents the Carleton-Victoria Forest Products Marketing Board region, which comprises Carleton and Victoria counties **except** the civil parish of Drummond.

REGION 3 — Represents the Madawaska Forest Products Marketing Board region, which comprises all of Madawaska County **plus** the civil parish of Drummond.

REGION 4 — Represents the North Shore Forest Products Marketing Board and the North Shore Forestry Syndicate region, which comprises all of Restigouche and Gloucester counties **plus** the civil parish of Alnwick.

REGION 5 — Represents the Northumberland County Forest Products Marketing Board region, which comprises Northumberland County **except** the civil parishes of Rogersville and Alnwick.

REGION 6 — Represents the Southeast New Brunswick (SENB) Forest Products Marketing Board region, which comprises the civil parish of Rogersville, Kent and Westmorland counties **except** the civil parish of Salisbury.

REGION 7 — Consists of Queens, Kings, Saint John and Albert counties **plus** the civil parish of Salisbury. Please note that the Southern New Brunswick (SNB) Forest Products Marketing Board and the SNB Wood Co-operative Ltd are included in this region.

NEW BRUNSWICK PRIVATE WOODLOT OWNER SURVEY

NOTE: All answers will be kept **CONFIDENTIAL**

BACKGROUND INFORMATION

1. If you are currently a resident of New Brunswick, in which region shown on the map on the inside cover do you reside? (CHECK ONE: ✓)

   ☐ Region 1
   ☐ Region 2
   ☐ Region 3
   ☐ Region 4
   ☐ Region 5
   ☐ Region 6
   ☐ Region 7

2. If you are not currently a resident of New Brunswick, are you a resident of: (CHECK ONE: ✓)

   ☐ Another Canadian province? Please specify

   _____

   ☐ The United States? Please specify the State

   _____

   ☐ Another country? Please specify the country

   _____

3. What is the TOTAL approximate number of acres of land which you own in New Brunswick?

   _____ acres

4. Approximately how many acres of your land are open or cleared land (for example: cropland or pasture)?

   _____ acres

5. Approximately how many acres of your land are open or cleared land, but not used as cropland or pasture (for example: scrubland)?

   _____ acres

6. Approximately how many acres of your land are too steep, rocky, or wet (for example: open bog, pond, marsh) for crops and trees?

   _____ acres

7. Approximately how many acres of your land are FORESTED land (forested land includes natural woodland, cutover forested land, growing or re-planted forested land, Christmas tree or maple bush stand, etc.)?

   _____ acres
   22

NOTE: The total acreage shown in questions 4 to 7 should add up to your answer shown in question 3.

8. Approximately how many acres of your FORESTED land is located **in each** of the regions shown on the map on the inside cover?

   Region 1 _____ acres
   Region 2 _____ acres
   Region 3 _____ acres
   Region 4 _____ acres
   Region 5 _____ acres
   Region 6 _____ acres
   Region 7 _____ acres
   50

NOTE: The total acreage shown in question 8 should add up to your answer shown in question 7.

9. How many separate parcels of land make up your FORESTED land ownership? (CHECK ONE: ✓)

   ☐ 1
   ☐ 2
   ☐ 3-5
   ☐ 6-10
   ☐ over 10

10. What is the average distance between your residence and the FORESTED properties you own in New Brunswick? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ Less than 5 miles
- ☐ Within 5 to 24 miles
- ☐ Within 25 to 49 miles
- ☐ Within 50 to 100 miles
- ☐ Over 100 miles

11. Who owns this WOODLOT property? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ You, or you and your immediate family (including a family partnership or company)
- ☐ You and individuals other than your immediate family
- ☐ Company or corporation (other than family partnership or company)
- ☐ Institutional organization (for example, boy scouts, religious order, fraternal organization)
- ☐ Recreational interest group (for example, fishing and hunting clubs, children's camps, skiing clubs)
- ☐ Other, please specify _____

_____

12. When did you FIRST obtain a parcel of FORESTED land in New Brunswick? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ Before 1930
- ☐ 1930-1939
- ☐ 1940-1949
- ☐ 1950-1959
- ☐ 1960-1969
- ☐ 1970 or later

13. How did you obtain your FORESTED land? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ I inherited it all
- ☐ I bought it all
- ☐ I inherited some and bought some
- ☐ Other, please specify: _____

_____

14. Si vous avez hérité une partie de vos lots BOISÉS depuis combien d'années ces lots appartiennent-ils à votre famille (parents ou grands-parents)?

_____ années

15. Quelles sont vos raisons principales d'être propriétaire de lots BOISÉS? (N'indiquez PAS PLUS DE TROIS RAISONS. Classez vos réponses en ordre d'importance de 1 à 3. Vous pouvez avoir plusieurs raisons de même importance, mais essayez de déterminer laquelle est la plus importante. 1 = la plus importante, 2 = la deuxième plus importante, 3 = la troisième plus importante.)

- 64 _____ Les lots boisés font partie de ma propriété agricole
- 65 _____ Pour avoir une deuxième résidence (y compris un chalet ou un camp pour les fins de semaine ou l'été)
- 66 _____ Pour une résidence permanente (y compris une résidence pour la retraite)
- 67 _____ Pour la production de bois de chauffage
- 68 _____ Pour un placement ou à titre d'investissement
- 69 _____ Pour la satisfaction d'être propriétaire de lots boisés
- 70 _____ Pour la vente de bois
- 71 _____ Pour des fins récréatives
- 72 _____ Pour la production d'arbres de Noël et/ou de sirop d'érable
- 73 _____ Autre raison, veuillez préciser: _____

_____

16. Est-ce que vous achèteriez d'autres lots BOISÉS si vous pouviez les obtenir à un prix raisonnable? (COCHER UNE RÉPONSE: ✓)

- ☐ Oui
- ☐ Non

17. Est-ce que vous seriez intéressé à vendre une partie de vos lots BOISÉS si vous pouviez obtenir un prix raisonnable? (COCHER UNE RÉPONSE: ✓)

- ☐ Oui
- ☐ Non

CURRENT FORESTRY PRACTICES

18. Have you sold any forest products from your woodlot in the past five years?

☐ YES, I HAVE SOLD THE FOLLOWING PRODUCTS

(CHECK AS MANY AS APPLY: ✓)

- Firewood ☐
- Posts, poles or pilings ☐
- Sawlogs (lumber logs) ☐
- Veneer logs ☐
- Pulpwood ☐
- Christmas trees ☐
- Maple syrup ☐
- Other, please specify: _____

☐ NO, I DID NOT SELL ANY FOREST PRODUCTS IN THE PAST 5 YEARS

The main reasons for not doing so were as follows (Indicate NO MORE THAN THREE reasons. Rank them in order from 1 to 3. There can be several reasons of equal importance, but try to determine the most important: 1 = most important, 2 = second most important, 3 = third most important.)

- I was too busy with other activities _____
- The woodland was acquired for other uses _____
- I did not know what or how to sell _____
- The prices were too low _____
- I am opposed to cutting trees _____
- I could not find a market _____
- The trees were not large enough to sell _____
- Tree cutting operations could damage the remaining trees _____
- There were accessibility or road problems _____
- I could not get the services of a reliable harvesting crew _____
- Extra income could increase the income tax I have to pay _____
- Extra income could decrease or make me lose my old age pension supplement _____
- I was unable due to age _____
- I was unable due to absence from the area _____
- I have just bought or inherited the land _____
- Other, please specify _____

19. If you sold forest products from your woodlot during the past five years, how were MOST of your forest products sold? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ Stumpage
- ☐ Roadside
- ☐ Delivered to buyer
- ☐ Other, please specify. _____

☐ None sold

20. If you SOLD or USED PERSONALLY any forest products from your woodlot during the past five years, who did MOST of the harvesting? (CHECK ONE: ✓)

- ☐ Myself and/or members of my family
- ☐ Myself with hired help
- ☐ A hired crew
- ☐ A logging contractor (for a stumpage fee)
- ☐ Other, please specify. _____

☐ None harvested

21. [illegible] experience during the past [illegible] logging contractors? (CHECK [illegible] ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No

If yes, have you been satisfied with their services? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Yes, I was satisfied
- ☐ I was not entirely satisfied, but it is possible that I will seek their services again
- ☐ No, I was not satisfied and past experience has discouraged me from hiring their services again

22. If you SOLD or USED PERSONALLY any forest products from your woodlot during the past five years how were MOST of the forest products brought to the roadside? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Farm tractor
- ☐ Horse
- ☐ Porter/forwarder/bombardier
- ☐ Skidder
- ☐ Other, please specify: ____________________

____

- ☐ None harvested

23. Which of the following forest management activities have you undertaken on your woodland in the past five years? (CHECK AS MANY AS APPLY ✔)

- ☐ Scarification and/or tree planting
- ☐ Thinning and spacing of young stands (6 to 12 feet in height)
- ☐ Development of Christmas tree stands
- ☐ Developing access (roads, trails)
- ☐ Improvement harvest (removing low quality trees, partial cutting)
- ☐ Development of maple bush stands
- ☐ Control of vegetation (herbicides)
- ☐ Insect disease control measures
- ☐ Boundary line maintenance
- ☐ Other, please specify: ____________________

____

- ☐ No management activities were undertaken. PLEASE SKIP TO QUESTION 27

24. Did you receive any FINANCIAL assistance from government to undertake these forest management activities? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No

25. Did you receive any TECHNICAL assistance from the government, a marketing board, a forestry syndicate, a woodlot owner cooperative or association to undertake this work? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No

26. Were you satisfied with the technical services received? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No
- ☐ I didn't know they were available

Comments ____________________

____

FUTURE INTENTIONS

27. If you expect to have harvesting done on your woodlot in the next five years, how would you like the harvesting to be done? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Myself and/or members of my family
- ☐ Myself with hired help
- ☐ A hired crew
- ☐ A logging contractor (for a stumpage fee)
- ☐ Other, please specify: ____________________

____

- ☐ I do not expect to have any harvesting done on my woodlot in the next five years

28. If you expect to have harvesting done on your woodlot in the next five years, how would you like MOST of your wood to be brought out? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Farm tractor
- ☐ Horse
- ☐ Porter/forwarder/bombardier
- ☐ Skidder
- ☐ Other, please specify: ____________________

____

- ☐ I do not expect to have any harvesting done

29. Which of these management activities, if any, do you expect to undertake on your WOODLOT in the next five years? CHECK AS MANY AS APPLY ✓)

- ☐ Scarification and/or tree planting
- ☐ Thinning and spacing of young stands (6 to 12 feet in height)
- ☐ Development of Christmas tree stands
- ☐ Developing access (roads, trails)
- ☐ Improvement harvest (removing low quality trees, partial cutting)
- ☐ Development of maple bush stands
- ☐ Control of vegetation (herbicides)
- ☐ Insect/disease control measures
- ☐ Boundary line maintenance
- ☐ Other, please specify _____

_____

- ☐ I do not expect to undertake management activities

30. If you expect to carry out forest management activities on your woodlot in the next five years, do you intend to: (CHECK ONE ✓)

- ☐ Carry it out yourself and/or with the help of one or more members of your family?
- ☐ Contract it out to a trained crew or an organization?
- ☐ I do not expect to carry out any management activities on my woodlot in the next five years

The Department of Natural Resources operates over 40 regional or local offices in New Brunswick. Forest extension services are available at these offices to provide technical advice and, in some instances, financial assistance for management of private woodlots.

31. Have you had occasion to use the forest extension services or have you ever been contacted by extension foresters or technicians? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes
- ☐ No
- ☐ I did not know the services existed

32. Are you satisfied with the services provided by forest extension? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes, I am satisfied
- ☐ No, I am not satisfied
- ☐ I never used the services

Comments _____

_____

33. Do you know where the office of the Department of Natural Resources nearest to your woodlots is located? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes
- ☐ No

The private woodlot owners in most areas of New Brunswick have the services of a marketing board, a forestry syndicate or a woodlot owner cooperative or association. Some of these wood producers' organizations negotiate the number of cords and the price obtained for the wood sold to companies, distribute the tickets which allow individuals to sell wood to a particular company, provide technical advice and general information on forestry activities.

34. Have you ever attended any meetings or did you ever receive any newsletter or information from a wood producers' organization in your area? CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes
- ☐ No
- ☐ I don't know

35. Have you used the technical services available from a wood producers' organization, or have you attended any seminars or short courses which might have been offered by the organization in your area? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes
- ☐ No
- ☐ I did not know the services existed

36. Are you satisfied with the services provided by the local wood producers' organization? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Yes, I am satisfied
- ☐ No, I am not satisfied
- ☐ I never used the services

Comments _____

37. If in the future you require a forestry technician to assist you in the management of your woodlot would you prefer to receive this advice from a technician employed by: (CHECK ONLY ONE ✓)

- ☐ A wood using industry
- ☐ A marketing board, a syndicate or a woodlot owner cooperative or association
- ☐ The forest extension service of the Department of Natural Resources
- ☐ A private company (consultants)
- ☐ It doesn't make any difference who employs the technician
- ☐ I do not need nor want technical advice to help me manage my woodlot

38. What is the best way to distribute information to you as a private woodlot owner? (CHECK UP TO THREE ✓)

- ☐ Information brochures
- ☐ TV ads
- ☐ Newsletters
- ☐ Radio
- ☐ Local and provincial newspapers
- ☐ Direct mail
- ☐ Meetings
- ☐ Other, please specify _____

STATISTICS

NOTE: The following information will help us group your answers with those we will receive from the other private woodlot owners.

39. How much schooling have you had? (CHECK AS MANY AS APPLY ✓)

- ☐ Grade 12 or less
- ☐ Trade/technical/commercial school
- ☐ College or university
- ☐ Other, please specify _____

40. Have you had any forestry or logging instruction? (CHECK AS MANY AS APPLY ✓)

- ☐ Youth groups (scouts, 4H, etc.)
- ☐ High school - forestry classes
- ☐ Vocational/Community College
- ☐ Ranger School
- ☐ University
- ☐ Seminars/short courses offered by the forest extension service, universities, local marketing board, wood producers associations, etc.
- ☐ On the job training
- ☐ None of the above
- ☐ Other, please specify _____

41. What is your MAIN occupation? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Fisherman
- ☐ Farmer
- ☐ Woodsworker/woods contractor
- ☐ Labourer-wage earner
- ☐ Trucker
- ☐ Skilled tradesman (e.g. welder, plumber, electrician, etc.)
- ☐ Business or commercial (e.g. salesman, storekeeper, wholesaler, family business, etc.)
- ☐ Professional (e.g. teacher, engineer, lawyer, etc.)
- ☐ Housewife or housekeeper
- ☐ Retired
- ☐ Other, please specify _____

42. In which of the following age groups do you belong? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Under 25 years
- ☐ 25-34 years
- ☐ 35-44 years
- ☐ 45-54 years
- ☐ 55-64 years
- ☐ 65 years and over

43. What percentage of your overall annual income would you say you derived last year from your woodlot? (CHECK ONE ✓)

- ☐ 0-10%
- ☐ 11-25%
- ☐ 26-50%
- ☐ 51-75%
- ☐ 76-100%

44. Which of the following categories would represent your average annual income from all sources? (CHECK ONE ✓)

- ☐ Under $5 000
- ☐ $5 000-$14 999
- ☐ $15 000-$24 999
- ☐ $25 000-$35 000
- ☐ over $35 000

COMMENTS

APPENDIX "II"

PRIVATE WOODLOT OWNER SURVEY
CODES AND EDIT PROCEDURES

General

No returns used if:

1) Amount of forested land not given (Q.7)
2) Forested land location not given (Q.8)
3) Less than 12 questions attempted
4) More than 500 acres owned or less than 20 acres owned for Q.7
5) Owner no longer owns property

Edit Group A

All questions answered completed correctly.

Edit Group B

Q.9 Parcels - Retain largest number.
1 = 1
2 = 2
3-5 = 3
6-10 = 4
over 10 = 5

Q.10 Distance - Retain nearest distance
Less than 5 = 1
5-24 = 2
25-49 = 3
50-100 = 4
over 100 = 5

Q.12 First Ownership - Retain oldest period
Before 1930 - Code 1
1930-1939 - Code 2
1940-1949 - Code 3
1950-1959 - Code 4
1960-1969 - Code 5
1970 or later - Code 6

Q.13 How did you obtain - Other reasons:
Received it as a gift = inherited
Tax sale, foreclosure, debt settlement = bought
- Retain last answer checked
- I inherited it all - Code 1
- I bought it all - Code 2
- I inherited some and bought some - Code 3
- Other - Code 4

Q.15 If ranked, code ranking in proper columns;
- Ignore anything over 3
- If checked but not ranked, code 4 for each one checked
- Other: General = 5
I inherited it or want to keep in family = 6

Q.18 1st part (Yes) - Code all answers, use code 1
2nd part (No) - If ranked, code ranking in proper columns; ignore anything over 3
- I checked by not ranked, code 4 for each one checked
- Other: General = 5
The land has been cut in the past = 6

Q.19 Code 1 - all answers
If not answered, assume None sold if consistant with question 18.
If "non sold" was checked as well as one of the other suggested answers, the "non sold" was kept if consistent with the answer for question 18.

Q.20 and Q.27
If not answered, assume none harvested
Other: If marketing board, coop, groupment, syndicate, association, etc. Code: A hired crew.

If "None harvested" not checked and more than one of the other answers checked, rank according to the following order:

high	Other
	Logging Contractor
	Hired Crew
	Myself/Hired Help
low	Myself/Family

If "None harvested" checked as well as any of the other answers then:

-alter question 20 so it is consistent with question 22
-alter question 27 so it is consistent with question 28

Q.21 If "yes" checked but more than one of the following three answers marked, delete second part of the question.

Q.22 and Q.28
Code 1 - all answers
If not answered, assume none harvested
Other: snowmobile - Code 2
General (including truck) - Code 1

The order of priority is:

high	Other
	Skidder
	Porter/forwarder/bombardier
	Horse
low	Farm Tractor

If questions were not properly answered, alter so that they are consistent with 20 and 27.

If both questions in a pair (20 and 22, 27 and 28) are answered incorrectly, (i.e. "none" checked as well as any other), reject both.

If both questions are not answered, assume "None" for both.

If one is marked "None" and the other is marked with a different answer, then mark both "None" for both.

Q.23 If not answered, assume no management activities
Land clearing = scarification/tree planting
Surveying, survey line, locating the property = boundary line maintenance.

Q.30 If not answered, assume do not expect to manage.
"If both answers are checked, retain "contract out to trained crew" instead of "carry it out yourself".

Q.31 Yes = 1
Non = 2
Did not know = 3
If No and Did not know, Code 3
Any other combination or not answered, Code 0

Q.32 Yes = 1
No = 2
Never used = 3
If No and never used the services, Code 3

Q.34 Yes = 1
No = 2
Don't know = 3
If No and didn't know, Code 3
Any other combination or not answered, Code 0

Q.35 Yes = 1
No - 2
Didn't know = 3
If No and didn't know, Code 3
Any other combination or not answered, Code 0

Q.36 Yes = 1
No = 2
Never used = 3
If no and never used, Code 3
Any other combination or not answered, Code 0

Q.37

A wood using industry	Code 1
A marketing board, etc.	Code 2
The forest extension service	Code 3
A private company, etc.	Code 4
Doesn't make difference	Code 5
Don't need or want the service	Code 6

- Combination of first four - Code 0
- Any of first five plus the last one - Code 6
- Any of first four plus fifth one - Code 5

Q.38 If more than four answers checked, reject question.

Q.39 Some trade/technical/commercial school/community college/ranger school/forestry technician = Trade/technical/commercial school.
Some college or university = college or university.

TABLE 1

Number of Owners and Forested Land Owned - Comparison with the Data of the Federation of Woodlot Owners

	1981-82 Annual Report[1] Federation of Woodlot Owners				Private Woodlot Owner Survey					
					Response				Surveyed	
	# of owners	%	Total Acres	%	# of owners	%	Total Acres	%	# of owners	%
York-Sunbury-Charlotte	6,429	16.4	784,136	21.6	1,492	17.0	228,991	20.0	5,171	16.0
Carleton-Victoria	3,097	10.5	399,523	11.0	929	10.6	132,493	11.9	3,264	10.0
Madawaska	2,289	5.9	232,619	6.4	569	6.5	73,292	6.3	1,371	4.0
Northshore	7,297	18.7	447,520	12.4	1,743	19.8	166,206	14.3	5,159	16.0
Northumberland	3,972	10.2	316,720	8.7	777	8.8	83,655	7.2	2,767	9.0
Southeast	7,957	20.3	587,546	16.2	1,482	16.8	169,226	14.2	5,743	18.0
Southern	7,065	18.0	858,974	23.7	1,755	20.0	277,115	23.8	5,560	18.0
SUB-TOTAL	39,106	100.0	3,627,038	100.0	8,747	99.5	1,130,978	97.7	29,035	91.0
Region not valid					43	0.5	27,498	2.3		
TOTAL					8,790	100.0	1,158,476	100.0		
									Outside N.B. 2,987	9.0
									Grand Total 32,022	100.0

[1]Corresponds to the data gathered by the Department of Municipal Affairs (Timberland Tax list).

APPENDIX III

APPENDIX "IV"

MORE REGIONAL RESULTS

List of some of the codes used in following tables:

Regions
Region 1 - York-Sunbury-Charlotte
Region 2 - Carleton Victoria
Region 3 - Madawaska
Region 4 - North Shore
Region 5 - Northumberland
Region 6 - Southeast
Region 7 - Southern

Question 15 - Reasons for Owning Forested Land

Vertically:

1 - the forested land is part of my farm holding
2 - a second home
3 - a permanent residence
4 - firewood production
5 - a financial investment
6 - the personal satisfaction of owing woodland
7 - commercial timber production
8 - christmas tree and/or maple syrup production
9 - other

Horizontally:

1 - first reason for owning forested land
2 - second reason for owning forested land
3 - third reason for owning forested land
4 - reasons not ranked, e.g. three reasons checked off (✓)
5 - other reasons than those listed (not ranked)
6 - reason written in was "I inherited it or want to keep in family" (not ranked).

ANNEXE "IV"

RÉSULTATS RÉGIONAUX SUPPLÉMENTAIRES

Liste de certains codes utilisés dans les tableaux qui suivent:

Régions
Région 1 - York-Sunbury-Charlotte
Région 2 - Carleton-Victoria
Région 3 - Madawaska
Région 4 - Côte Nord
Region 5 - Northumberland
Région 6 - Sud-est
Région 7 - Sud

Question 15 - Raisons pour detenir un boisé

Verticalement:

1 - Les lots boisés font partie de ma propriété agricole
2 - Pour une deuxième résidence
3 - Pour une résidence permanente
4 - Pour un placement ou à titre d'investissement
5 - Pour la satisfaction d'être propriétaire de boisé
6 - Pour la vente de bois
7 - Pour des fins récréatives
8 - Pour la production d'arbres de Noel ou de produits de l'érable
9 - Autre

Horizontalement:

1 - 1ère raison pour détenir un boisé
2 - 2ème raison pour détenir un boisé
3 - 3ième raison pour détenir un boisé
4 - l'ordre des raisons n'étaient pas donné
5 - autres raisons que celles énumérées en plus des trois principales
6 - autre raison indiquée "j'ai hérité ma propriété ou je veux qu'elle demeure dans la famille".

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	5 2.59	8 2.54	14 4.90	12 3.40	39
26-100 ACRES	72 37.31	180 57.14	184 64.34	217 61.47	653
101-250 ACRES	73 37.82	99 31.43	66 23.08	77 21.81	315
251-500 ACRES	27 13.99	20 6.35	17 5.94	30 8.50	94
501-1000 ACRES	9 4.66	4 1.27	3 1.05	10 2.83	26
1001-5000 ACRES	7 3.63	4 1.27	2 0.70	7 1.98	20
TOTAL	193	315	286	353	1147

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	109 0.25	174 0.36	315 0.89	279 0.49	877
26-100 ACRES	4869 11.11	11763 24.66	11989 33.77	14434 25.22	43151
101-250 ACRES	12548 28.63	16948 35.54	10539 29.44	12655 22.11	52690
251-500 ACRES	9446 21.55	6978 14.63	5746 16.05	10805 18.88	32975
501-1000 ACRES	6732 15.36	3295 6.89	1739 4.86	6827 11.93	18593
1001-5000 ACRES	10130 23.11	8545 17.92	5375 15.01	12230 21.37	36280
TOTAL	43834	47693	35803	57226	184556

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 1 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	73 64.60	2 22.22	20 41.67	14 12.84	4 7.69	7 14.00	21 25.93	0 0.00	2 8.70	0 0.00	143
2	7 6.19	4 44.44	13 27.08	44 40.37	16 30.77	10 20.00	25 30.86	1 14.29	8 34.78	0 0.00	128
3	10 8.85	2 22.22	3 6.25	26 23.85	17 32.69	23 46.00	22 27.16	5 71.43	10 43.48	0 0.00	118
4	23 20.35	1 11.11	12 25.00	25 22.94	15 28.85	10 20.00	13 16.05	1 14.29	3 13.04	0 0.00	103
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6 100.00	6
TOTAL	113	9	48	109	52	50	81	7	23	6	498

REGION=REGION 1 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	57 42.54	5 17.24	51 52.04	18 13.14	25 37.88	26 21.14	7 16.67	3 15.79	1 6.67	0 0.00	193
2	23 17.16	11 37.93	17 17.35	31 22.63	14 21.21	26 21.14	9 21.43	3 15.79	6 40.00	0 0.00	140
3	7 5.22	5 17.24	3 3.06	33 24.09	12 18.18	37 30.08	18 42.86	7 36.84	3 20.00	0 0.00	125
4	47 35.07	8 27.59	27 27.55	55 40.15	15 22.73	34 27.64	8 19.05	6 31.58	5 33.33	0 0.00	205
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	13 54.17	13
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	11 45.83	11
TOTAL	134	29	98	137	66	123	42	19	15	24	687

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 1 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK REASONS

FREQUENCY / COL PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	50 44.64	8 25.00	56 52.83	32 19.75	25 27.17	28 20.59	7 13.21	2 9.09	3 11.54	0 0.00	211
2	22 19.64	10 31.25	21 19.81	52 32.10	25 27.17	39 28.68	13 24.53	9 40.91	10 38.46	0 0.00	201
3	11 9.82	10 31.25	9 8.49	42 25.93	27 29.35	40 29.41	24 45.28	10 45.45	8 30.77	0 0.00	181
4	29 25.89	4 12.50	20 18.87	36 22.22	15 16.30	29 21.32	9 16.98	1 4.55	5 19.23	0 0.00	148
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	15 71.43	15
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6 28.57	6
TOTAL	112	32	106	162	92	136	53	22	26	21	762

REGION=REGION 1 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK REASONS

FREQUENCY / COL PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	36 48.00	17 32.08	60 69.77	26 17.22	61 34.27	62 32.46	10 13.70	12 20.69	9 23.08	0 0.00	293
2	17 22.67	17 32.08	11 12.79	67 44.37	48 26.97	58 30.37	23 31.51	15 25.86	14 35.90	0 0.00	270
3	10 13.33	13 24.53	8 9.30	46 30.46	50 28.09	51 26.70	33 45.21	24 41.38	12 30.77	0 0.00	247
4	12 16.00	6 11.32	7 8.14	12 7.95	19 10.67	20 10.47	7 9.59	7 12.07	4 10.26	0 0.00	94
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	16 59.26	16
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	11 40.74	11
TOTAL	75	53	86	151	178	191	73	58	39	27	931

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

METHOD OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	35977 82.08	25756 54.00	20513 57.29	29416 51.40	111662
NONE SOLD	7553 17.23	21657 45.41	15126 42.25	26959 47.11	71295
NOT ANSWERED	304 0.69	280 0.59	164 0.46	851 1.49	1599
TOTAL	43834	47693	35803	57226	184556

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

ANSWER OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	7584 65.42	13095 80.26	7492 73.41	10038 48.33	38209
NOT ENTIRELY	2304 19.87	1765 10.82	1348 13.21	7403 35.65	12820
NO	1420 12.25	1261 7.73	1001 9.81	3022 14.55	6704
NOT ANSWERED	285 2.46	195 1.20	355 3.58	305 1.47	1150
TOTAL	11593	16316	10206	20768	58883

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 1

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	32159 73.37	24134 50.60	21189 59.18	36766 64.25	114248
NO	11675 26.63	23559 49.40	14614 40.82	20460 35.75	70308
TOTAL	43834	47693	35803	57226	184556

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 1

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	123 63.73	110 34.92	144 50.35	197 55.81	574
NO	70 36.27	205 65.08	142 49.65	156 44.19	573
TOTAL	193	315	286	353	1147

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF FMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

FMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	1 0.52	3 0.95	3 1.05	2 0.57	9
YES	149 77.20	142 45.08	201 70.28	272 77.05	764
NO	43 22.28	170 53.97	82 28.67	79 22.38	374
TOTAL	193	315	286	353	1147

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 1

INFOS OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	80 19.75	115 22.07	125 22.36	138 19.33	458
TV ADS	14 3.46	17 3.26	18 3.22	26 3.64	75
NEWSLETTERS	95 23.46	146 28.02	158 28.26	171 23.95	570
RADIO	12 2.96	10 1.92	12 2.15	9 1.26	43
NEWSPAPERS	49 12.10	55 10.56	40 7.16	59 8.26	203
DIRECT MAIL	113 27.90	143 27.45	159 28.44	248 34.73	663
MEETINGS	40 9.88	32 6.14	44 7.87	58 8.12	174
OTHER	2 0.49	3 0.58	3 0.54	5 0.70	13
TOTAL	405	521	559	714	2199

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 1

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	9 4.66	43 13.65	19 6.64	8 2.27	79
0 - 10%	132 68.39	261 82.86	254 88.81	334 94.62	981
11 - 25%	19 9.84	5 1.59	4 1.40	6 1.70	34
26 - 50%	13 6.74	2 0.63	8 2.80	5 1.42	28
51 - 75%	10 5.18	1 0.32	0 0.00	0 0.00	11
76 - 100%	10 5.18	3 0.95	1 0.35	0 0.00	14
TOTAL	193	315	286	353	1147

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGIONEREGION 1

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	9 3.96	4 2.13	5 3.26	6 5.00	24
26-100 ACRES	74 32.60	1[illegible] 6[illegible]	102 66.23	66 55.00	369
101-250 ACRES	98 43.17	46 25.14	40 26.07	35 29.17	219
251-500 ACRES	37 16.30	7 3.83	5 3.60	8 6.67	58
501-1000 ACRES	3 1.32	0 0.00	1 0.65	2 1.67	6
1001-5000 ACRES	6 2.64	0 0.00	0 0.00	3 2.50	9
TOTAL	227	183	154	120	684

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
& OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGIONEREGION 2

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	216 0.40	90 0.49	115 0.76	129 0.58	550
26-100 ACRES	5348 11.45	8543 46.35	6150 40.88	4426 19.90	24467
101-250 ACRES	16341 34.99	7494 40.66	6158 40.93	5768 25.94	35761
251-500 ACRES	12950 27.73	2304 12.50	1971 13.10	3075 13.83	20300
501-1000 ACRES	1950 4.18	0 0.00	650 4.32	1464 6.58	4064
1001-5000 ACRES	9895 21.19	0 0.00	0 0.00	7345 33.17	17240
TOTAL	46700	18431	15044	22237	102412

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 2 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	120 65.22	1 20.00	11 30.56	17 13.82	7 11.11	3 5.66	10 16.13	0 0.00	1 7.14	0 0.00	170
2	14 7.61	1 20.00	11 30.56	53 43.09	19 30.16	14 26.42	21 33.87	0 0.00	2 14.29	0 0.00	135
3	7 3.80	3 60.00	4 11.11	30 24.39	24 38.10	26 49.06	12 19.35	3 75.00	8 57.14	0 0.00	117
4	43 23.37	0 0.00	10 27.78	23 18.70	13 20.63	10 18.87	19 30.65	1 25.00	3 21.43	0 0.00	122
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 80.00	4
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 20.00	1
TOTAL	184	5	36	123	63	53	62	4	14	5	549

REGION=REGION 2 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	42 45.16	1 6.67	27 45.00	15 16.48	7 22.58	19 28.79	2 7.69	1 16.67	2 14.29	0 0.00	116
2	12 12.90	6 40.00	10 16.67	22 24.18	9 29.03	8 12.12	6 23.08	1 16.67	6 42.86	0 0.00	80
3	3 3.23	3 20.00	3 5.00	18 19.78	8 25.81	21 31.82	9 34.62	3 50.00	2 14.29	0 0.00	70
4	36 38.71	5 33.33	20 33.33	36 39.56	7 22.58	18 27.27	9 34.62	1 16.67	4 28.57	0 0.00	136
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	3 42.86	3
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 57.14	4
TOTAL	93	15	60	91	31	66	26	6	14	7	409

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 2 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	32 48.48	4 33.33	25 47.17	29 30.85	9 16.36	8 11.76	4 28.57	1 9.09	1 6.67	0 0.00	113
2	13 19.70	6 50.00	11 20.75	29 30.85	13 23.64	18 26.47	3 21.43	2 18.18	3 20.00	0 0.00	98
3	5 7.58	2 16.67	4 7.55	13 13.83	17 30.91	27 39.71	5 35.71	7 63.64	10 66.67	0 0.00	90
4	16 24.24	0 0.00	13 24.53	23 24.47	16 29.09	15 22.06	2 14.29	1 9.09	1 6.67	0 0.00	87
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 66.67	4
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	2 33.33	2
TOTAL	66	12	53	94	55	68	14	11	15	6	394

REGION=REGION 2 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	22 57.89	6 40.00	9 45.00	8 16.67	14 22.22	21 33.87	4 20.00	1 6.25	3 23.08	0 0.00	88
2	2 5.26	5 33.33	8 40.00	16 33.33	22 34.92	15 24.19	6 30.00	7 43.75	1 7.69	0 0.00	82
3	5 13.16	3 20.00	2 10.00	15 31.25	18 28.57	13 20.97	8 40.00	5 31.25	7 53.85	0 0.00	76
4	9 23.68	1 6.67	1 5.00	9 18.75	9 14.29	13 20.97	2 10.00	3 18.75	2 15.38	0 0.00	49
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 80.00	4
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 20.00	1
TOTAL	38	15	20	48	63	62	20	16	13	5	300

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 2

METHOD OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	35735 76.52	8058 43.72	6636 44.11	13900 62.51	64329
NONE SOLD	10509 22.50	9797 53.16	8103 53.86	8247 37.09	36656
NOT ANSWERED	456 0.98	576 3.13	305 2.03	90 0.40	1427
TOTAL	46700	18431	15044	22237	102412

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 2

ANSWER OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	7925 59.60	1207 48.63	1434 48.35	3680 46.35	14246
NOT ENTIRELY	2656 19.97	1035 41.70	1232 41.54	2934 36.95	7857
NO	2302 17.31	60 2.42	300 10.11	977 12.30	3639
NOT ANSWERED	415 3.12	180 7.25	0 0.00	349 4.40	944
TOTAL	13298	2482	2966	7940	26686

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 2

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	28712 61.48	7338 39.81	8575 57.00	14367 64.61	58992
NO	17988 38.52	11093 60.19	6469 43.00	7870 35.39	43420
TOTAL	46700	18431	15044	22237	102412

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 2

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	128 56.39	65 35.52	87 56.49	57 47.50	337
NO	99 43.61	118 64.48	67 43.51	63 52.50	347
TOTAL	227	183	154	120	684

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 2

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	1 0.44	3 1.64	0 0.00	0 0.00	4
YES	154 67.84	75 40.98	100 64.94	85 70.83	414
NO	72 31.72	105 57.38	54 35.06	35 29.17	266
TOTAL	227	183	154	120	684

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 2

INFOS	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	85 18.36	58 20.00	65 22.26	51 24.06	259
TV ADS	22 4.75	11 3.79	12 4.11	4 1.89	49
NEWSLETTERS	118 25.49	78 26.90	58 19.86	47 22.17	301
RADIO	10 2.16	9 3.10	10 3.42	3 1.42	32
NEWSPAPERS	47 10.15	31 10.69	36 12.33	15 7.08	129
DIRECT MAIL	135 29.16	79 27.24	91 31.16	77 36.32	382
MEETINGS	43 9.29	21 7.24	19 6.51	15 7.08	98
OTHER	3 0.65	3 1.03	1 0.34	0 0.00	7
TOTAL	463	290	292	212	1257

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 2

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	9 3.96	26 14.21	14 9.09	6 5.00	55
0 - 10%	179 78.85	148 80.87	131 85.06	109 90.83	567
11 - 25%	16 7.05	6 3.28	3 1.95	5 4.17	30
26 - 50%	10 4.41	2 1.09	4 2.60	0 0.00	16
51 - 75%	6 2.64	1 0.55	1 0.65	0 0.00	8
76 - 100%	7 3.08	0 0.00	1 0.65	0 0.00	8
TOTAL	227	183	154	120	684

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	7 5.65	7 7.78	5 3.88	2 2.30	21
26-100 ACRES	47 37.90	52 57.78	81 62.79	56 64.37	236
101-250 ACRES	52 41.94	25 27.78	34 26.36	21 24.14	132
251-500 ACRES	13 10.48	5 5.56	9 6.98	5 5.75	32
501-1000 ACRES	3 2.42	0 0.00	0 0.00	2 2.30	5
1001-5000 ACRES	2 1.61	1 1.11	0 0.00	1 1.15	4
TOTAL	124	90	129	87	430

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	158 0.73	153 1.34	115 0.82	45 0.38	471
26-100 ACRES	3247 15.10	3605 31.49	5864 41.88	3968 33.92	16684
101-250 ACRES	8561 39.81	4065 35.50	5105 36.46	3414 29.17	21145
251-500 ACRES	4599 21.39	1629 14.22	2913 20.80	1923 16.43	11064
501-1000 ACRES	1987 9.24	0 0.00	0 0.00	1157 9.89	3144
1001-5000 ACRES	2950 13.72	2000 17.46	0 0.00	1200 10.25	6150
TOTAL	21502	11452	14001	11702	58657

QUESTION 41 - MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 3 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	42 60.00	1 11.11	5 20.00	10 15.87	11 30.56	1 2.86	12 21.05	0 0.00	0 0.00	0 0.00	82
2	4 5.71	4 44.44	10 40.00	19 30.16	11 30.56	9 25.71	11 19.30	0 0.00	4 36.36	0 0.00	72
3	0 0.00	2 22.22	2 8.00	12 19.05	7 19.44	15 42.86	19 33.33	1 33.33	5 45.45	0 0.00	63
4	24 34.29	2 22.22	8 32.00	22 34.92	7 19.44	10 28.57	15 26.32	2 66.67	2 18.18	0 0.00	92
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	9 100.00	9
TOTAL	70	9	25	63	36	35	57	3	11	9	318

REGION=REGION 3 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	9 31.03	4 36.36	18 48.65	7 15.22	1 5.26	9 25.71	4 16.67	0 0.00	1 14.29	0 0.00	53
2	4 13.79	2 18.18	5 13.51	8 17.39	3 15.79	8 22.86	9 37.50	2 40.00	1 14.29	0 0.00	42
3	4 13.79	1 9.09	2 5.41	10 21.74	7 36.84	6 17.14	2 8.33	1 20.00	3 42.86	0 0.00	35
4	12 41.38	4 36.36	12 32.43	21 45.65	8 42.11	12 34.29	9 37.50	2 40.00	2 28.57	0 0.00	82
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6 60.00	6
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 40.00	4
TOTAL	29	11	37	46	19	35	24	5	7	10	223

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 3 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	18 38.30	4 40.00	17 45.95	17 21.52	10 25.00	8 18.60	8 14.81	1 8.33	3 21.43	0 0.00	86
2	5 10.64	1 10.00	4 10.81	24 30.38	7 17.50	15 34.88	16 29.63	2 16.67	2 14.29	0 0.00	76
3	4 8.51	4 40.00	3 8.11	13 16.46	15 37.50	7 16.28	12 22.22	7 58.33	6 42.86	0 0.00	71
4	20 42.55	1 10.00	13 35.14	25 31.65	8 20.00	13 30.23	18 33.33	2 16.67	3 21.43	0 0.00	103
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 80.00	4
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 20.00	1
TOTAL	47	10	37	79	40	43	54	12	14	5	341

REGION=REGION 3 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	9 60.00	3 25.00	10 50.00	11 28.95	19 36.54	14 33.33	2 6.25	1 7.69	1 7.69	0 0.00	70
2	2 13.33	5 41.67	6 30.00	8 21.05	17 32.69	12 28.57	7 21.88	6 46.15	5 38.46	0 0.00	68
3	2 13.33	3 25.00	1 5.00	12 31.58	6 11.54	11 26.19	17 53.13	5 38.46	5 38.46	0 0.00	62
4	2 13.33	1 8.33	3 15.00	7 18.42	10 19.23	5 11.90	6 18.75	1 7.69	2 15.38	0 0.00	37
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 50.00	1
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 50.00	1
TOTAL	15	12	20	38	52	42	32	13	13	2	239

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

METHOD	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	17447 81.14	6170 53.88	6718 47.98	7500 64.09	37835
NONE SOLD	4010 18.65	5029 43.91	6733 48.09	4072 34.80	19844
NOT ANSWERED	45 0.21	253 2.21	550 3.93	130 1.11	978
TOTAL	21502	11452	14001	11702	58657

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

ANSWER	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	1416 58.27	534 16.59	1146 56.76	1497 52.79	4593
NOT ENTIRELY	701 28.85	2190 68.03	0 0.00	100 3.53	2991
NO	248 10.21	495 15.38	873 43.24	1042 36.74	2658
NOT ANSWERED	65 2.67	0 0.00	0 0.00	197 6.95	262
TOTAL	2430	3219	2019	2836	10504

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 3

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	17244 80.20	6738 58.84	9990 71.35	9283 79.33	43255
NO	4258 19.80	4714 41.16	4011 28.65	2419 20.67	15402
TOTAL	21502	11452	14001	11702	58657

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 3

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	88 70.97	45 50.00	85 65.89	57 65.52	275
NO	36 29.03	45 50.00	44 34.11	30 34.48	155
TOTAL	124	90	129	87	430

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF FMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

FMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	1 0.81	0 0.00	2 1.55	0 0.00	3
YES	104 83.87	50 55.56	101 78.29	74 85.06	329
NO	19 15.32	40 44.44	26 20.16	13 14.94	98
TOTAL	124	90	129	87	430

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 3

INFOS	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	39 16.90	35 20.71	62 23.40	45 22.96	181
TV ADS	13 5.65	15 8.88	15 5.66	9 4.59	52
NEWSLETTERS	30 13.04	22 13.02	36 13.58	25 12.76	113
RADIO	16 6.96	16 9.47	16 6.04	11 5.61	59
NEWSPAPERS	32 13.91	22 13.02	41 15.47	21 10.71	116
DIRECT MAIL	62 26.96	40 23.67	56 21.13	66 33.67	224
MEETINGS	36 15.65	18 10.65	37 13.96	17 8.67	108
OTHER	2 0.87	1 0.59	2 0.75	2 1.02	7
TOTAL	230	169	265	196	860

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 3

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC	OCCPTN				
FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	4 3.23	14 15.56	10 7.75	3 3.45	31
0 - 10%	77 62.10	73 81.11	106 82.17	81 93.10	337
11 - 25%	24 19.35	3 3.33	10 7.75	2 2.30	39
26 - 50%	15 12.10	0 0.00	3 2.33	1 1.15	19
51 - 75%	1 0.81	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1
76 - 100%	3 2.42	0 0.00	0 0.00	0 0.00	3
TOTAL	124	90	129	87	430

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 4

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	11 4.82	43 10.31	41 9.13	17 7.23	112
26-100 ACRES	158 69.30	311 74.58	343 76.39	152 64.68	964
101-250 ACRES	46 20.18	55 13.19	57 12.69	43 18.30	201
251-500 ACRES	9 3.95	7 1.68	7 1.56	16 6.81	39
501-1000 ACRES	3 1.32	1 0.24	0 0.00	4 1.70	8
1001-5000 ACRES	1 0.44	0 0.00	1 0.22	3 1.28	5
TOTAL	228	417	449	235	1329

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 9

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	256 1.06	975 3.05	931 2.73	376 1.27	2538
26-100 ACRES	9913 40.91	19473 60.88	21197 62.21	9602 32.39	60185
101-250 ACRES	7569 31.24	8529 26.67	8449 24.80	6852 23.11	31399
251-500 ACRES	3136 12.94	2343 7.33	2095 6.15	5350 18.05	12924
501-1000 ACRES	2196 9.06	665 2.08	0 0.00	2725 9.19	5586
1001-5000 ACRES	1160 4.79	0 0.00	1400 4.11	4740 15.99	7300
TOTAL	24230	31985	34072	29645	119932

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 4 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	32 38.55	1 9.09	40 51.95	28 20.44	5 14.71	9 13.85	13 14.13	0 0.00	6 17.14	0 0.00	134
2	8 9.64	3 27.27	8 10.39	42 30.66	9 26.47	15 23.08	20 21.74	1 11.11	7 20.00	0 0.00	113
3	5 6.02	3 27.27	8 10.39	13 9.49	11 32.35	19 29.23	24 26.09	3 33.33	9 25.71	0 0.00	95
4	38 45.78	4 36.36	21 27.27	54 39.42	9 26.47	22 33.85	35 38.04	5 55.56	13 37.14	0 0.00	201
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	9 64.29	9
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	5 35.71	5
TOTAL	83	11	77	137	34	65	92	9	35	14	557

REGION=REGION 4 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	58 33.14	8 26.67	74 47.13	69 26.04	8 16.67	21 15.67	6 10.53	1 5.56	4 22.22	0 0.00	249
2	25 14.29	9 30.00	21 13.38	71 26.79	12 25.00	28 20.90	9 15.79	4 22.22	4 22.22	0 0.00	183
3	13 7.43	5 16.67	5 3.18	30 11.32	14 29.17	49 36.57	20 35.09	10 55.56	7 38.89	0 0.00	153
4	79 45.14	8 26.67	57 36.31	95 35.85	14 29.17	36 26.87	22 38.60	3 16.67	3 16.67	0 0.00	317
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	12 52.17	12
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	11 47.83	11
TOTAL	175	30	157	265	48	134	57	18	18	23	925

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 4 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	46 37.70	11 17.19	82 48.81	100 32.79	21 19.27	35 22.88	6 5.26	1 2.50	8 16.67	0 0.00	310
2	12 9.84	19 29.69	32 19.05	97 31.80	24 22.02	29 18.95	32 28.07	8 20.00	18 37.50	0 0.00	271
3	13 10.66	18 28.13	14 8.33	36 11.80	33 30.28	47 30.72	48 42.11	18 45.00	13 27.08	0 0.00	240
4	51 41.80	16 25.00	40 23.81	72 23.61	31 28.44	42 27.45	28 24.56	13 32.50	9 18.75	0 0.00	302
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	19 70.37	19
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	8 29.63	8
TOTAL	122	64	168	305	109	153	114	40	48	27	1150

REGION=REGION 4 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	23 57.50	6 20.69	29 51.79	46 37.70	31 28.18	22 23.66	7 13.46	4 10.53	6 21.43	0 0.00	174
2	4 10.00	12 41.38	8 14.29	34 27.87	34 30.91	24 25.81	17 32.69	11 28.95	10 35.71	0 0.00	154
3	2 5.00	6 20.69	11 19.64	18 14.75	26 23.64	28 30.11	19 36.54	18 47.37	9 32.14	0 0.00	137
4	11 27.50	5 17.24	8 14.29	24 19.67	19 17.27	19 20.43	9 17.31	5 13.16	3 10.71	0 0.00	103
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	15 68.18	15
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	7 31.82	7
TOTAL	40	29	56	122	110	93	52	38	28	22	590

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 4

METHOD / OCCPTN FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	16103 66.46	9995 31.25	14422 42.33	14667 49.48	55187
NONE SOLD	7355 30.35	20739 64.84	18616 54.64	14818 49.98	61528
NOT ANSWERED	772 3.19	1251 3.91	1034 3.03	160 0.54	3217
TOTAL	24230	31985	34072	29645	119932

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 4

ANSWER / OCCPTN FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	1050 46.42	1956 51.07	703 32.34	1952 37.04	5661
NOT ENTIRELY	75 3.32	740 19.32	90 4.14	1606 30.47	2511
NO	817 36.12	567 14.80	1154 53.54	1436 27.25	3984
NOT ANSWERED	320 14.15	567 14.80	217 9.98	276 5.24	1380
TOTAL	2262	3830	2174	5270	13536

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 4

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	15284 63.08	12244 38.28	19785 58.07	19740 66.59	67053
NO	8946 36.92	19741 61.72	14287 41.93	9905 33.41	52879
TOTAL	24230	31985	34072	29645	119932

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 4

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	131 57.46	151 36.21	261 58.13	151 64.26	694
NO	97 42.54	266 63.79	188 41.87	84 35.74	635
TOTAL	228	417	449	235	1329

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 4

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	3 1.32	0 0.00	2 0.45	0 0.00	5
YES	169 74.12	178 42.69	336 74.83	173 73.62	856
NO	56 24.56	239 57.31	111 24.72	62 26.38	468
TOTAL	228	417	449	235	1329

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 4

INFOS OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	73 17.72	148 22.29	191 21.83	91 21.26	503
TV ADS	35 8.50	76 11.45	81 9.26	24 5.61	216
NEWSLETTERS	73 17.72	84 12.65	121 13.83	65 15.19	343
RADIO	11 2.67	27 4.07	23 2.63	15 3.50	76
NEWSPAPERS	38 9.22	71 10.69	86 9.83	42 9.81	237
DIRECT MAIL	105 25.49	201 30.27	251 28.69	128 29.91	685
MEETINGS	73 17.72	49 7.38	119 13.60	56 13.08	297
OTHER	4 0.97	8 1.20	3 0.34	7 1.64	22
TOTAL	412	664	875	428	2379

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 — PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 4

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	27 11.84	79 18.94	52 11.58	10 4.26	168
0 - 10%	161 70.61	330 79.14	377 83.96	219 93.19	1087
11 - 25%	15 6.58	7 1.68	13 2.90	6 2.55	41
26 - 50%	8 3.51	0 0.00	4 0.89	0 0.00	12
51 - 75%	9 3.95	1 0.24	0 0.00	0 0.00	10
76 - 100%	8 3.51	0 0.00	3 0.67	0 0.00	11
TOTAL	228	417	449	235	1329

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

Q7 OCCPTN

FREQUENCY / COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	0 0.00	6 2.87	[illegible] [illegible]	[illegible] [illegible]	[illegible]
26-100 ACRES	46 63.89	[illegible] [illegible]	[illegible] [illegible]	[illegible] [illegible]	378
101-250 ACRES	19 26.39	42 20.10	[illegible] [illegible]	[illegible] 20.45	119
251-500 ACRES	[illegible] 8.33	5 2.39	[illegible] [illegible]	[illegible] [illegible]	[illegible]
501-1000 ACRES	1 1.39	0 0.00	0 0.00	[illegible] [illegible]	4
1001-5000 ACRES	0 0.00	0 0.00	1 0.56	0 0.00	1
TOTAL	72	209	177	88	546

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

Q7 OCCPTN

FREQUENCY / COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	0 0.00	144 0.79	191 1.06	138 1.17	473
26-100 ACRES	2919 33.32	10427 57.12	8062 44.92	3372 28.50	24780
101-250 ACRES	3231 36.88	6177 33.84	5862 32.66	2895 24.47	18165
251-500 ACRES	1911 21.81	1505 8.25	1983 11.05	2938 24.83	8337
501-1000 ACRES	700 7.99	0 0.00	0 0.00	2490 21.04	3190
1001-5000 ACRES	0 0.00	0 0.00	1850 10.31	0 0.00	1850
TOTAL	8761	18253	17948	11833	56795

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 5 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK	REASONS								
FREQUENCY COL PCT	1	3	4	5	6	7	9	10	TOTAL
1	13 37.14	12 41.38	5 11.63	7 30.43	5 20.83	3 12.50	0 0.00	0 0.00	45
2	4 11.43	5 17.24	15 34.88	2 8.70	3 12.50	9 37.50	4 100.00	0 0.00	42
3	5 14.29	1 3.45	7 16.28	8 34.78	7 29.17	10 41.67	0 0.00	0 0.00	38
4	13 37.14	11 37.93	16 37.21	6 26.09	9 37.50	2 8.33	0 0.00	0 0.00	57
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 33.33	1
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	2 66.67	2
TOTAL	35	29	43	23	24	24	4	3	185

REGION=REGION 5 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK	REASONS										
FREQUENCY COL PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	42 41.18	2 13.33	41 48.24	19 17.76	12 29.27	10 14.71	1 4.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	127
2	21 20.59	6 40.00	13 15.29	27 25.23	13 31.71	9 13.24	7 28.00	2 20.00	0 0.00	0 0.00	98
3	4 3.92	1 6.67	3 3.53	25 23.36	4 9.76	27 39.71	13 52.00	6 60.00	3 100.00	0 0.00	86
4	35 34.31	6 40.00	28 32.94	36 33.64	12 29.27	22 32.35	4 16.00	2 20.00	0 0.00	0 0.00	145
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	10 76.92	10
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	3 23.08	3
TOTAL	102	15	85	107	41	68	25	10	3	13	469

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 5 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	34 45.33	5 31.25	31 51.67	19 17.76	17 29.31	21 26.92	4 14.81	3 20.00	1 12.50	0 0.00	135
2	15 20.00	5 31.25	11 18.33	38 35.51	18 31.03	15 19.23	8 29.63	3 20.00	3 37.50	0 0.00	116
3	8 10.67	5 31.25	3 5.00	23 21.50	13 22.41	31 39.74	9 33.33	8 53.33	4 50.00	0 0.00	104
4	18 24.00	1 6.25	15 25.00	27 25.23	10 17.24	11 14.10	6 22.22	1 6.67	0 0.00	0 0.00	89
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6 75.00	6
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	2 25.00	2
TOTAL	75	16	60	107	58	78	27	15	8	8	452

REGION=REGION 5 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	13 54.17	2 22.22	18 58.06	7 19.44	13 30.95	12 31.58	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	65
2	5 20.83	3 33.33	8 25.81	12 33.33	13 30.95	7 18.42	6 30.00	2 15.38	4 57.14	0 0.00	60
3	3 12.50	1 11.11	2 6.45	7 19.44	6 14.29	14 36.84	10 50.00	9 69.23	2 28.57	0 0.00	54
4	3 12.50	3 33.33	3 9.68	10 27.78	10 23.81	5 13.16	4 20.00	2 15.38	1 14.29	0 0.00	41
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	8 72.73	8
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	3 27.27	3
TOTAL	24	9	31	36	42	38	20	13	7	11	231

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

METHOD OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	5035 57.47	5552 30.42	9338 52.03	6780 57.30	26705
NONE SOLD	3726 42.53	12435 68.13	8395 46.77	4978 42.07	29534
NOT ANSWERED	0 0.00	266 1.46	215 1.20	75 0.63	556
TOTAL	8761	18253	17948	11833	56795

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

ANSWER OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	1377 50.91	1102 58.40	1762 52.71	1520 34.33	5761
NOT ENTIRELY	993 36.71	570 30.21	840 25.13	2612 59.00	5015
NO	250 9.24	120 6.36	581 17.38	295 6.66	1246
NOT ANSWERED	85 3.14	95 5.03	160 4.79	0 0.00	340
TOTAL	2705	1887	3343	4427	12362

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 5

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	0 0.00	70 0.38	0 0.00	0 0.00	70
YES	5663 64.64	6374 34.92	8429 46.96	5254 44.40	25720
NO	3098 35.36	11809 64.70	9519 53.04	6579 55.60	31005
TOTAL	8761	18253	17948	11833	56795

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 5

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	0 0.00	1 0.48	0 0.00	0 0.00	1
YES	47 65.28	60 28.71	77 43.50	36 40.91	220
NO	25 34.72	148 70.81	100 56.50	52 59.09	325
TOTAL	72	209	177	88	546

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF FMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

FMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	2 2.78	3 1.44	1 0.56	0 0.00	6
YES	51 70.83	74 35.41	105 59.32	60 68.18	290
NO	19 26.39	132 63.16	71 40.11	28 31.82	250
TOTAL	72	209	177	88	546

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 5

INFOS OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	19 15.20	55 16.82	69 21.50	33 19.30	176
TV ADS	3 2.40	23 7.03	9 2.80	13 7.60	48
NEWSLETTERS	37 29.60	88 26.91	78 24.30	47 27.49	250
RADIO	4 3.20	11 3.36	7 2.18	3 1.75	25
NEWSPAPERS	15 12.00	35 10.70	29 9.03	15 8.77	94
DIRECT MAIL	36 28.80	101 30.89	101 31.46	47 27.49	285
MEETINGS	11 8.80	12 3.67	28 8.72	13 7.60	64
OTHER	0 0.00	2 0.61	0 0.00	0 0.00	2
TOTAL	125	327	321	171	944

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 5

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	6 8.33	30 14.35	9 5.08	6 6.82	51
0 - 10%	58 80.56	177 84.69	161 90.96	79 89.77	475
11 - 25%	1 1.39	1 0.48	5 2.82	0 0.00	7
26 - 50%	3 4.17	1 0.48	2 1.13	2 2.27	8
51 - 75%	1 1.39	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1
76 - 100%	3 4.17	0 0.00	0 0.00	1 1.14	4
TOTAL	72	209	177	88	546

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	FARM	RETIRED	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
1-25 ACRES	4 2.15	25 9.51	30 7.63	17 6.14	76
26-100 ACRES	86 46.24	171 65.02	285 72.52	170 61.37	712
101-250 ACRES	58 31.18	53 20.15	56 14.25	57 20.58	224
251-500 ACRES	29 15.59	11 4.18	18 4.58	26 9.39	84
501-1000 ACRES	6 3.23	3 1.14	4 1.02	4 1.44	17
1001-5000 ACRES	3 1.61	0 0.00	0 0.00	3 1.08	6
TOTAL	186	263	393	277	1119

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	FARM	RETIRED	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
1-25 ACRES	95 0.27	569 2.26	688 1.95	403 1.06	1755
26-100 ACRES	5780 16.20	10609 42.20	17473 49.50	10657 27.94	44519
101-250 ACRES	9991 28.00	7818 31.10	9892 28.19	8613 22.58	35314
251-500 ACRES	10081 28.25	3940 15.67	5884 16.95	9346 24.51	29391
501-1000 ACRES	4020 11.27	2201 8.76	2265 6.42	3080 8.08	11566
1001-5000 ACRES	5715 16.02	0 0.00	0 0.00	6040 15.84	11755
TOTAL	35682	25137	35302	38139	134260

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 6 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	72 64.29	1 10.00	11 39.29	14 11.76	7 19.44	3 6.98	15 21.74	0 0.00	4 30.77	0 0.00	127
2	8 7.14	4 40.00	9 32.14	45 37.82	14 38.89	6 13.95	11 15.94	3 50.00	2 15.38	0 0.00	102
3	6 5.36	4 40.00	2 7.14	24 20.17	7 19.44	16 37.21	21 30.43	2 33.33	4 30.77	0 0.00	86
4	26 23.21	1 10.00	6 21.43	36 30.25	8 22.22	18 41.86	22 31.88	1 16.67	3 23.08	0 0.00	121
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	4 100.00	4
TOTAL	112	10	28	119	36	43	69	6	13	4	440

REGION=REGION 6 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	46 42.20	9 36.00	22 35.48	43 28.48	9 16.36	22 22.22	4 11.11	2 12.50	1 16.67	0 0.00	158
2	12 11.01	7 28.00	9 14.52	38 25.17	17 30.91	23 23.23	7 19.44	5 31.25	2 33.33	0 0.00	120
3	10 9.17	6 24.00	3 4.84	16 10.60	20 36.36	27 27.27	11 30.56	3 18.75	1 16.67	0 0.00	97
4	41 37.61	3 12.00	28 45.16	54 35.76	9 16.36	27 27.27	14 38.89	6 37.50	2 33.33	0 0.00	184
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	10 66.67	10
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	5 33.33	5
TOTAL	109	25	62	151	55	99	36	16	6	15	574

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 6 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	45 41.28	10 23.26	48 46.15	107 36.90	20 16.81	35 20.23	7 8.33	4 10.26	6 31.58	0 0.00	282
2	14 12.84	14 32.56	22 21.15	77 26.55	44 36.97	46 26.59	19 22.62	10 25.64	6 31.58	0 0.00	252
3	14 12.84	14 32.56	9 8.65	38 13.10	40 33.61	52 30.06	32 38.10	22 56.41	4 21.05	0 0.00	225
4	36 33.03	5 11.63	25 24.04	68 23.45	15 12.61	40 23.12	26 30.95	3 7.69	3 15.79	0 0.00	221
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	14 63.64	14
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	8 36.36	8
TOTAL	109	43	104	290	119	173	84	39	19	22	1002

REGION=REGION 6 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	24 42.86	17 38.64	25 52.08	48 29.63	60 40.00	33 26.83	13 23.21	5 10.00	2 13.33	0 0.00	227
2	14 25.00	16 36.36	16 33.33	52 32.10	46 30.67	30 24.39	12 21.43	18 36.00	2 13.33	0 0.00	206
3	9 16.07	8 18.18	3 6.25	38 23.46	28 18.67	44 35.77	22 39.29	21 42.00	8 53.33	0 0.00	181
4	9 16.07	3 6.82	4 8.33	24 14.81	16 10.67	16 13.01	9 16.07	6 12.00	3 20.00	0 0.00	90
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	5 50.00	5
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	5 50.00	5
TOTAL	56	44	48	162	150	123	56	50	15	10	714

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECOPDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

METHOD OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	25773 72.23	8563 34.07	11188 31.69	16016 41.99	61540
NONE SOLD	9587 26.87	16005 63.67	23790 67.39	22123 58.01	71505
NOT ANSWERED	322 0.90	569 2.26	324 0.92	0 0.00	1215
TOTAL	35682	25137	35302	38139	134260

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

ANSWER OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	2829 26.63	2577 66.45	1398 32.59	3192 28.06	9996
NOT ENTIRELY	6809 64.10	992 25.58	882 20.56	1563 13.74	10246
NO	350 3.29	309 7.97	1652 38.51	6291 55.31	8602
NOT ANSWERED	635 5.98	0 0.00	358 8.34	329 2.89	1322
TOTAL	10623	3878	4290	11375	30166

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 6

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	24067 67.45	10959 43.60	16482 46.69	22771 59.71	74279
NO	11615 32.55	14178 56.40	18820 53.31	15368 40.29	59981
TOTAL	35682	25137	35302	38139	134260

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 6

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	110 59.14	89 33.84	186 47.33	131 47.29	516
NO	76 40.86	174 66.16	207 52.67	146 52.71	603
TOTAL	186	263	393	277	1119

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF FMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

FMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	2 1.08	3 1.14	3 0.76	3 1.08	11
YES	135 72.58	118 44.87	281 71.50	199 71.84	733
NO	49 26.34	142 53.99	109 27.74	75 27.08	375
TOTAL	186	263	393	277	1119

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 6

INFOS OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	71 19.89	83 21.34	164 21.84	121 23.27	439
TV ADS	17 4.76	16 4.11	54 7.19	15 2.88	102
NEWSLETTERS	79 22.13	81 20.82	132 17.58	106 20.38	398
RADIO	9 2.52	11 2.83	12 1.60	3 0.58	35
NEWSPAPERS	31 8.68	38 9.77	74 9.85	38 7.31	181
DIRECT MAIL	94 26.33	124 31.88	229 30.49	178 34.23	625
MEETINGS	54 15.13	33 8.48	83 11.05	53 10.19	223
OTHER	2 0.56	3 0.77	3 0.40	6 1.15	14
TOTAL	357	389	751	520	2017

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 6

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	18 9.68	33 12.55	36 9.16	11 3.97	98
0 - 10%	132 70.97	221 84.03	343 87.28	261 94.22	957
11 - 25%	19 10.22	7 2.66	11 2.80	3 1.08	40
26 - 50%	3 1.61	2 0.76	2 0.51	1 0.36	8
51 - 75%	8 4.30	0 0.00	1 0.25	1 0.36	10
76 - 100%	6 3.23	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6
TOTAL	186	263	393	277	1119

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	5 2.03	13 3.53	14 4.08	15 4.73	47
26-100 ACRES	88 35.77	203 55.16	214 62.39	176 55.52	681
101-250 ACRES	82 33.33	111 30.16	92 26.82	79 24.92	364
251-500 ACRES	48 19.51	34 9.24	18 5.25	24 7.57	124
501-1000 ACRES	15 6.10	7 1.90	5 1.46	14 4.42	41
1001-5000 ACRES	8 3.25	0 0.00	0 0.00	9 2.84	17
TOTAL	246	368	343	317	1274

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 7 -- AMOUNT OF WOODLOT OWNED
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF Q7 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

Q7 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED	BLUE COL LAR	WHITE CO LLAR	TOTAL
1-25 ACRES	120 0.21	290 0.59	318 0.72	336 0.97	1064
26-100 ACRES	6021 10.61	13807 28.19	14296 35.71	11408 32.96	45532
101-250 ACRES	13204 23.26	18357 37.48	15577 38.94	13526 39.09	60664
251-500 ACRES	16818 29.63	11849 24.19	6106 15.26	8095 23.39	42868
501-1000 ACRES	11172 19.68	4670 9.54	3715 9.29	5322 15.38	24879
1001-5000 ACRES	9428 16.61	0 0.00	0 0.00	16639 48.08	26067
TOTAL	56763	48973	40002	58926	204664

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
-NUMBER OF ANSWERS CHECKED-
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 7 OCCUPATION=LAND

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	110 58.51	0 0.00	15 30.00	17 12.41	14 20.00	7 10.77	17 18.89	0 0.00	2 9.09	0 0.00	182
2	18 9.57	2 25.00	12 24.00	55 40.15	22 31.43	15 23.08	28 31.11	2 40.00	6 27.27	0 0.00	160
3	14 7.45	2 25.00	7 14.00	30 21.90	22 31.43	30 46.15	29 32.22	2 40.00	9 40.91	0 0.00	145
4	46 24.47	4 50.00	16 32.00	35 25.55	12 17.14	13 20.00	16 17.78	1 20.00	5 22.73	0 0.00	148
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	9 90.00	9
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	1 10.00	1
TOTAL	188	8	50	137	70	65	90	5	22	10	645

REGION=REGION 7 OCCUPATION=RETIRED/HOUSEWIFE

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / REASONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	74 45.12	12 26.09	60 48.00	31 18.02	18 23.38	22 16.67	4 10.53	1 3.57	4 26.67	0 0.00	226
2	20 12.20	10 21.74	24 19.20	56 32.56	17 22.08	24 18.18	8 21.05	6 21.43	5 33.33	0 0.00	170
3	13 7.93	3 6.52	6 4.80	31 18.02	20 25.97	38 28.79	18 47.37	12 42.86	4 26.67	0 0.00	145
4	57 34.76	21 45.65	35 28.00	54 31.40	22 28.57	48 36.36	8 21.05	9 32.14	2 13.33	0 0.00	256
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	9 40.91	9
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	13 59.09	13
TOTAL	164	46	125	172	77	132	38	28	15	22	819

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
NUMBER OF ANSWERS CHECKED
BY QUESTION 15 -- REASONS FOR OWNING LAND
BY REGION
REGION=REGION 7 OCCUPATION=BLUE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	77 54.61	19 41.30	58 44.96	44 21.46	28 26.17	36 24.00	7 12.28	3 8.82	3 11.54	0 0.00	275
2	30 21.28	14 30.43	29 22.48	73 35.61	39 36.45	30 20.00	13 22.81	12 35.29	11 42.31	0 0.00	251
3	9 6.38	10 21.74	15 11.63	52 25.37	25 23.36	59 39.33	27 47.37	18 52.94	9 34.62	0 0.00	224
4	25 17.73	3 6.52	27 20.93	36 17.56	15 14.02	25 16.67	10 17.54	1 2.94	3 11.54	0 0.00	145
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	14 70.00	14
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	6 30.00	6
TOTAL	141	46	129	205	107	150	57	34	26	20	915

REGION=REGION 7 OCCUPATION=WHITE COLLAR

TABLE OF RANK BY REASONS

RANK / FREQUENCY / COL PCT	REASONS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	43 51.19	29 42.03	50 55.56	28 18.42	36 27.48	42 27.81	12 19.35	10 18.87	6 17.14	0 0.00	256
2	16 19.05	15 21.74	23 25.56	61 40.13	42 32.06	42 27.81	21 33.87	10 18.87	13 37.14	0 0.00	243
3	9 10.71	11 15.94	9 10.00	43 28.29	30 22.90	47 31.13	24 38.71	23 43.40	14 40.00	0 0.00	210
4	16 19.05	14 20.29	8 8.89	20 13.16	23 17.56	20 13.25	5 8.06	10 18.87	2 5.71	0 0.00	118
5	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	12 54.55	12
6	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00	10 45.45	10
TOTAL	84	69	90	152	131	151	62	53	35	22	849

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 19 -- HOW MOST OF FOREST PRODUCTS WERE SOLD
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF METHOD BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

METHOD OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
HAVE SOLD	48760 85.90	18727 38.24	21082 52.70	30521 51.80	119090
NONE SOLD	7533 13.27	29221 59.67	18610 46.52	26565 45.08	81929
NOT ANSWERED	470 0.83	1025 2.09	310 0.77	1840 3.12	3645
TOTAL	56763	48973	40002	58926	204664

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 21
WAS SATISFIED WITH SERVICE OF LOGGING CONTRACTORS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED

TABLE OF ANSWER BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

ANSWER OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	12171 56.07	4354 46.52	4278 72.01	9588 45.25	30391
NOT ENTIRELY	4423 20.38	1936 20.69	174 2.93	5102 24.08	11635
NO	4757 21.92	1940 20.73	815 13.72	3243 15.31	10755
NOT ANSWERED	355 1.64	1129 12.06	674 11.34	3256 15.37	5414
TOTAL	21706	9359	5941	21189	58195

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
% OF FORESTED LAND OWNED
REGION=REGION 7

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	40962 72.16	20170 41.19	22469 56.17	40648 68.98	124249
NO	15801 27.84	28803 58.81	17533 43.83	18278 31.02	80415
TOTAL	56763	48973	40002	58926	204664

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 23
WERE MANAGEMENT ACTIVITIES UNDERTAKEN IN PAST 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE
REGION=REGION 7

TABLE OF PMAN11 BY OCCPTN

PMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
YES	169 68.70	131 35.60	176 51.31	178 56.15	654
NO	77 31.30	237 64.40	167 48.69	139 43.85	620
TOTAL	246	368	343	317	1274

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 29
WILL MANAGEMENT ACTIVITIES BE UNDERTAKEN IN NEXT 5 YEARS
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF FMAN11 BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

FMAN11 OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	3 1.22	3 0.82	0 0.00	1 0.32	7
YES	186 75.61	152 41.30	235 68.51	229 72.24	802
NO	57 23.17	213 57.88	108 31.49	87 27.44	465
TOTAL	246	368	343	317	1274

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 38
BEST WAYS TO DISTRIBUTE INFORMATION
BY REGION OF RESIDENCE

TABLE OF INFOS BY OCCPTN
CONTROLLING FOR REGION=REGION 7

INFOS OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
BROCHURES	91 18.98	127 21.13	127 19.27	149 23.50	494
TV ADS	18 3.75	24 3.99	32 4.86	13 2.05	87
NEWSLETTERS	126 26.25	150 24.96	161 24.43	136 21.45	573
RADIO	10 2.08	12 2.00	12 1.82	4 0.63	38
NEWSPAPERS	40 8.33	65 10.82	55 8.35	33 5.21	193
DIRECT MAIL	138 28.75	189 31.45	213 32.32	241 38.01	781
MEETINGS	56 11.67	31 5.16	55 8.35	53 8.36	195
OTHER	1 0.21	3 0.50	4 0.61	5 0.79	13
TOTAL	480	601	659	634	2374

QUESTION 41 -- MAIN OCCUPATION
(ONLY RECORDS WITH A SINGLE ANSWER INCLUDED)
BY QUESTION 43 -- PERCENTAGE OF INCOME DERIVED FROM WOODLOT
FOR ENTIRE PROVINCE
REGION=REGION 7

TABLE OF PER_INC BY OCCPTN

PER_INC OCCPTN

FREQUENCY COL PCT	LAND	RETIRED/ HOUSEWIF	BLUE COLLAR	WHITE COLLAR	TOTAL
NOT ANSWERED	8 3.25	49 13.32	18 5.25	8 2.52	83
0 - 10%	169 68.70	305 82.88	307 89.50	299 94.32	1080
11 - 25%	26 10.57	8 2.17	14 4.08	8 2.52	56
26 - 50%	24 9.76	4 1.09	4 1.17	2 0.63	34
51 - 75%	8 3.25	0 0.00	0 0.00	0 0.00	8
76 - 100%	11 4.47	2 0.54	0 0.00	0 0.00	13
TOTAL	246	368	343	317	1274

BIBLIOGRAPHY/BIBLIOGRAPHIE

American Forest Institute. '72 Reader Survey Results. Supplement to "Tree Farm News", February, 1973. 3 p.

BOFINGER, P.O. A Woodland Owner Survey for the Cooperative Extension Service. University of New Hampshire, Durham, New Hampshire. 1974, 29 p.

CANHAM, H.O. Forest Ownership and Timber Supply. School of Environmental and Resource Management; State Universtiy, New York, Syracuse; 1973, 102 p.

CANHAM, H.O. New York Timber Supply Study - Landowner Questionnaire. n.d., 13 p.

DICKSON, A. 1978. Forestry Ethic as an Incentive in North American Woodlot Management. Background paper for the Eighth World Forestry Congress. The University of New Brunswick, 7 p.

DIRKMAN, J.A. A Study of Maine's Cooperative Forest Management Program. Maine Forest Service, Department of Conservation, January 1983, 14 p.

EWING, R.A. Public Policy for Private Non-Industrial Forest Ownership: the Professional Search for Appropriate Means of Government Intervention. Thesis (Ph.D.) - University of California, Berkeley. Ann Arbor,, Mich., University Microfilms International. 1981., 198 p.

Fédération des producteurs de bois du Québec. Analyse de la compilation des données (Phase II) de l'Enquête auprès des propriétaires de forêts privées des régions de Beauce, Estrie et Nicolet. Montréal, Québec, Décembre 1982, 167 p.

FISCO, KAISER, ROYER and WERDENHOMER. Forest Decisions on Harvested Southern Forest Lands: Why Landowners Do or Do Not Reforest Their Lands to Southern Pine. Statistical Bulletin, USDA Statistical Reporting Service, Washington, D.C.; June 1982, 69 p.

FREESE, Frank. Statistical Methods for Foresters. Agriculture Handbook 317, USDA Forest Service, January 1967, 86 p.

FRUTCHEY, F.P. and W.K. WILLIAMS. Motivations of Small Woodland Owners -- a Summary fo Nine State Studies. U.S. Department of Agriculture - Federal Extension Service. 1965, 15 p.

GIGUERE, Alain. Rapport préliminaire sur l'enquête auprès des propriétaires de forêts privées des régions de la Beauce, de l'Estrie et de Nicolet. CROP Inc., Québec, Mai 1982, 241 p.

JANSKY, Richard P. Private forest landowner survey. Colorado State Forest Service, Colorado State University, 1981. 57 p.

MEISNER, R.M.K. Fiber Availability Survey for the County of Northumberland. Maritime Resource Management Service, Amherst, N.S. 1975, 30 p.

New Brunswick. Agricultural Resources Study Report. Fredericton; 1977, p. 235 - 237.

MACQUARRIE, Peter. A Survey of Private Woodland Owners in Nova Scotia. N.S. Department of Lands and Forests, Halifax, N.S.; April 1981, 51 p.

Ministry of Natural Resources. Private Land Forests - A Public Resource. Province of Ontario, 1982, 162 p.

MURPHY, D.P. 1981. Factors Related to the Adoption of Woodlot Practices by the Fredericton City - Resident Woodlot Owner. M.Sc.F. Dissertation, University of New Brunswick, 246 p.

NACKER, MASSIE, RUNYON and STEWART. Small Private Woodlands in Nova Scotia. Forest Economics Research Institute, Environment Canada, Ottawa, Ontario; August 1972, 91 p.

National Forest Products Association. Industry Landowner Assistance Survey. Washington, D.C.; February 1982, 4 p.

NOBLE, T.E. A Wood Supply Analysis of Small Freehold Lands on the Regulated Area of the Madawaska Forest Products Marketing Board. Fraser Inc. Woodland Department, Edmundston, N.B., February 1982, 49 p.

SMYTH, J.H. and I.A. NAUSEDAS. Rural Lands and Landowners of Ontario; a private land forestry perspective. Toronto, Ministry of Natural Resources, and Ottawa, Canadian Forestry Service, 1982, 78 p.

TURNER, Brian J., James C. FINLEY and Neal P. KINGSLEY. How Reliable are Woodlot Owners' Intentions? Journal of Forestry, August 1977, p 498-499.

United States Department of Agriculture. The Private Forest-Land Owners of the United States. Forest Service Resource Bulletin WO-1, 1978, 61 p.

SBN 0 88838 545 5

Enquête auprès des propriétaires de boisés non industriels du Nouveau-Brunswick

Document d'information pour l'Etude des ressources des boisés privés du N.-B.

Par
Pauline R[illegible]
[illegible] administrative

New Brunswick Private Woodlot Resources Study
Etude des ressources des boisés privés du Nouveau Brunswick

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

CHAPITRE I - LE QUESTIONNAIRE

1. Objectifs 3

2. Le contenu du questionnaire 3

3. Méthodologie 11

CHAPITRE II - LES RÉSULTATS

1. Résultats provinciaux 19

2. Les variations régionales 74

3. Quelques types de propriétaires 116

CONCLUSION 165

ANNEXE I
Copie du questionnaire 167

ANNEXE II
Vérification et codage des réponses 175

ANNEXE III
Nombre de propriétaires et superficie boisée détenue - comparaison avec les données de la Fédération des propriétaires de lots boisés 179

ANNEXE IV
Résultats régionaux supplémentaires A-1

BIBLIOGRAPHIE B-1

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1	Répartition des résultats selon la région.	14
TABLEAU 2	Résumé des résultats	17
TABLEAU 3	Tableau comparatif des superficies boisées tel que l'indiquent la liste pour fin d'impôt,l'Inventaire forestier de 1976 et autres enquêtes.....	22
TABLEAU 4	Propriétaires intéressés à vendre et à acheter des lots boisés.....	33
TABLEAU 5	Raisons pour posséder des boisés selon la région - Tableau des raisons par ordre d'importance.....	36
TABLEAU 6	Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un boisé selon la distance séparant ce boisé du domicile du propriétaire.....	38
TABLEAU 7	Propriétaires ayant vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années selon le genre de produits.....	39
TABLEAU 8	Raisons principales pour ne pas avoir vendu de produits forestiers au cours des cinq dernières années.....	42
TABLEAU 9	La façon dont la plupart des produits forestiers ont été débardés au bord de la route.....	45
TABLEAU 10-1	La récolte de produits forestiers - Expérience antérieure et projets d'avenir des propriétaires.....	49
TABLEAU 10-2	Qui effectuera les prochaines coupes selon la grandeur des boisés.....	49
TABLEAU 11	Travaux d'aménagement - Expérience antérieure et projets d'avenir.....	53
TABLEAU 12	Utilisation des services offerts.....	56
TABLEAU 13	Préférence en ce qui concerne l'aide technique.....	60

TABLEAU 14-1 Préférence en ce qui concerne l'aide technique - Propriétaires qui ont eu recours à l'aide du Service de consultation forestière et ceux qui ne l'ont pas fait..... 62

TABLEAU 14-2 Préférence en ce qui concerne l'aide technique - Propriétaires qui ont eu recours à l'aide offerte par les organisations des propriétaires de boisés et ceux qui ne l'ont pas fait..... 63

TABLEAU 15 Préférence en ce qui concerne l'aide technique - Propriétaires qui ont reçu de l'information d'une organisation de propriétaires de boisé et ceux qui n'en ont pas reçu..... 64

TABLEAU 16 Préférence en ce qui concerne l'aide technique - Propriétaires qui ont vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années eu ceux qui n'ont vendu aucun produit..... 65

TABLEAU 17 Préférence en ce qui concerne l'aide technique selon le genre de travaux entrepris au cours des cinq dernières années..... 67

TABLEAU 18 Préférence en ce qui concerne l'aide technique selon le genre de produits vendus..... 68

TABLEAU 19 Produits vendus au cours des 5 dernières années par des propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus ( ) et par des propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans ( )..... 73

TABLEAU 20 Superficie des boisés - Moyenne selon la région où sont situés les boisés..... 79

TABLEAU 21 Répartition des boisés selon la région où est situé le domicile du propriétaire..... 80

TABLEAU 22 Meilleur moyen de diffuser l'information selon la région où est situé le plus grand nombre de lots boisés par propriétaire..... 82

TABLEAU 23	Emploi ou profession principale des propriétaires selon la région où est situé le lot boisé.....	83
TABLEAU 24	Date d'acquisition du premier lot boisé selon la région où est situé le domicile des propriétaires	86
TABLEAU 25	Pourcentage cumulatif des 1er, 2e et 3e raisons pour posséder un lot boisé selon la région où il est situé.....	89
TABLEAU 26	Genre de produit(s) forestier(s) vendu(s) au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le lot boisé.....	95
TABLEAU 27	Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour ne pas avoir vendu de produits forestiers au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé.....	97
TABLEAU 28	Méthode de vente des produits forestiers selon la région où est situé le boisé	99
TABLEAU 29	Façon dont les produits forestiers ont été sortis du bois selon la région où est situé le boisé.....	100
TABLEAU 30	Travaux d'aménagement forestier entrepris au cours des cinq dernières années, selon la région où est situé le boisé.....	102
TABLEAU 31	Qui a effectué la plus grande partie de la coupe du bois au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé.....	103
TABLEAU 32	Degré de satisfaction en ce qui a trait aux services des contractants selon la région où est situé le boisé.....	105
TABLEAU 33	Equipement utilisé pour débarder le bois jusqu'au bord de la route par les propriétaires qui étaient satisfaits des services des contractants (S) et par ceux qui n'étaient pas satisfaits (PS) selon la région où est situé le boisé.....	106

TABLEAU 34 Qui effectuera la prochaine coupe pour les propriétaires qui étaient satisfaits des services des contractants (S) et de ceux qui n'étaient pas satisfaits (PS) selon la région où est situé le boisé..... 108

TABLEAU 35 Propriétaires qui ont eu l'occasion de recevoir de l'aide du Service de consultation forestière ou avec qui des forestiers du service ont communiqué et ceux qui n'ont pas eu cette occasion, selon la région où est situé le boisé..... 110

TABLEAU 36 Les propriétaires qui ont eu recours à l'aide technique offerte par une organisation de producteurs de bois ou qui ont participé à des ateliers ou des cours de courte durée offerts par cette organisation et ceux qui ne l'ont pas fait, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)..... 113

TABLEAU 37 Préférence en ce qui concerne l'aide technique, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)..... 115

TABLEAU 38 Producteurs et non producteurs - Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un boisé, selon la région où il est situé..... 118

TABLEAU 39 Producteurs et non producteurs: Expérience et projets d'avenir en matière de récolte des produits forestiers, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)..... 119

TABLEAU 40 Producteurs et non producteurs ayant traité avec un contractant au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé..... 120

TABLEAU 41 Producteurs et non producteurs: Travaux d'aménagement effectués au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé..... 122

TABLEAU 42 Producteurs et non producteurs: Projets d'avenir des propriétaires relativement aux travaux d'aménagement pour les cinq dernières années selon la région où est situé la terre forestière... 123

TABLEAU 43	Producteurs et non producteurs: propriétaires ayant reçu une aide financière ou technique du gouvernement...	125
TABLEAU 44	Producteurs et non producteurs: Utilisation des services offerts par les organisations des propriétaires de boisé.....	126
TABLEAU 45	Producteurs et non producteurs: Préférence en ce qui concerne l'obtention de conseils techniques selon la région où est situé le boisé.....	127
TABLEAU 46	Gestionnaires et non gestionnaires Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un lot boisé, selon la région où il est situé.....	130
TABLEAU 47	Gestionnaires et non gestionnaires: La façon dont a été vendue la majeure partie des produits forestiers selon la région où est situé le boisé.....	131
TABLEAU 48	Gestionnaires et non gestionnaires: Projets d'avenir relatifs à l'aménagement selon la région où est situé le boisé.....	132
TABLEAU 49	Gestionnaires et non gestionnaires: Utilisation des services offerts.....	134
TABLEAU 50	Gestionnaires et non gestionnaires - Préférence en ce qui concerne l'aide technique, selon la région où est situé le boisé.....	135
TABLEAU 51	Propriétaires non résident selon la province et le comté où est situé son domicile.....	137
TABLEAU 52	Non-résidents: Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour détenir un boisé et pour ne pas avoir vendu de produits forestiers.....	139
TABLEAU 53	Nombre de propriétaires et d'acres de boisé, selon la catégorie professionnelle.	141
TABLEAU 54-1	Distance moyenne entre le domicile et le lot boisé selon la catégorie professionnelle.....	145

TABLEAU 54-2	Propriétaires qui achèteraient d'autres lots boisés à un prix raisonnable, selon la catégorie professionnelle.....	146
TABLEAU 55	Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons de posséder un lot boisé, selon la catégorie professionnelle.....	148
TABLEAU 56	Vente des produits forestiers au cours des cinq dernières années, selon la catégorie professionnelle.....	150
TABLEAU 57	Pourcentage cumulatif des 1er, 2e et 3e raisons pour ne pas avoir vendu de produits forestiers depuis les cinq dernières années, selon la catégorie professionnelle.....	151
TABLEAU 58-1	Récoltes antérieures effectuées, selon la catégorie professionnelle.....	152
TABLEAU 58-2	Projets d'avenir relatif à la récolte par catégorie professionnelle.....	153
TABLEAU 59	Satisfaction en ce qui a trait aux services des contractants forestiers selon la catégorie professionnelle.....	155
TABLEAU 60-1	Méthode de débardage des produits forestiers jusqu'au bord de la route selon la catégorie professionnelle.....	156
TABLEAU 60-2	Projets d'avenir pour le débardage de produits forestiers jusqu'au bord de la route selon la catégorie professionnelle..	157
TABLEAU 61-1	Activités d'aménagement entrepris au courant des cinq dernières années selon la catégorie professionnelle.....	158
TABLEAU 61-2	Projets d'avenir relatifs aux travaux d'aménagement selon la catégorie professionnelle.....	159
TABLEAU 62	Utilisation des services offerts selon la catégorie professionnelle.....	161
TABLEAU 63	Préférence en ce qui concerne l'aide technique selon la catégorie professionnelle.....	162
TABLEAU 64	Niveau de scolarité selon la catégorie professionnelle.....	163

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1	Distribution des propriétaires et de la superficie boisée par région - Comparaison des résultats de l'enquête et des données de la liste d'impôt foncier.....	24
FIGURE 2	Superficie boisée totale par grandeur des propriétés.....	27
FIGURE 3	Distance entre la propriété et du lieu de résidence, distribution par types de propriétaires par genre d'occupation.....	28
FIGURE 4	Année d'acquisition du premier lot boisé...	31
FIGURE 5	Pourcentage des propriétaires qui ont vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années par grandeur des propriétés.....	40
FIGURE 6	Méthode de vente utilisée pour la plus grande partie des produits forestiers vendus.....	44
FIGURE 7-1	Genre d'équipement utilisé par groupe d'âge	46
FIGURE 7-2	Genre d'équipement que les propriétaires ont l'intention d'utiliser dans le futur par groupe d'âge.....	47
FIGURE 8	Les services utilisés par les propriétaires selon la grandeur des propriétés.....	58
FIGURE 9-1	Raisons pour détenir un boisé selon la méthode d'acquisition de la propriété.....	70
FIGURE 9-2	Raison pour détenir un boisé par région-- Boisés appartenant à la famille depuis 25 ans ou plus et boisés appartenant à la famille depuis moins de 25 ans.....	71
FIGURE 10-1	Propriétaires qui ont entrepris des activités d'aménagement par le passé-- Propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus et ceux dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans, par région.....	75

FIGURE 10-2 Propriétaires qui ont l'intention d'entreprendre des activités d'aménagement dans le futur - Propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus et ceux dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans, par région..... 76

FIGURE 11 Superficie boisée totale par grandeur des propriétés et par région..... 78

FIGURE 12 Distribution de l'âge des propriétaires par région..... 85

FIGURE 13 Méthode d'acquisition de la propriété par région..... 87

FIGURE 14 Propriétaires ayant vendu des produits forestiers selon la grandeur des propriétés..... 93

FIGURE 15-1 Aide technique reçue par région..... 111

FIGURE 15-2 Aide financière reçue par région..... 112

FIGURE 16 Producteurs et non producteurs - Pourcentages du revenu en provenance des boisés et revenu annuel total par propriétaire..... 128

FIGURE 17 Distribution des gestionnaires et non gestionnaires par groupe d'âge..... 136

FIGURE 18 Pourcentage du revenu en provenance du boisé..... 136

INTRODUCTION

Les petits boisés non industriels représentent environ 30 pour cent des terres boisées de la province du Nouveau-Brunswick. À titre de comparaison, pour l'ensemble du Canada, les propriétaires de boisés non industriels ne détiennent qu'approximativement 5 pour cent des terres boisées. En plus de fournir près du quart de l'approvisionnement en bois requis par les industries de pâtes et papier, les boisés non industriels produisent également du bois de chauffage, des arbres de Noel et des produits de l'érable.

Quoique l'on reconnaisse l'importance des boisés non industriels dans la province, on admet qu'il s'agit là de la composante de la ressource forestière la moins connue et la plus imprévisible. On s'interroge sur le niveau de récolte annuelle que pourrait produire ces boisés sur une base continue et sur les mécanismes de gestion qui assureraient une telle récolte. Les aspirations fondamentales des propriétaires de ces boisés sont également peu connu et mal compris, ce qui rend difficile l'identification des services et programmes requis. Certains propriétaires eux-mêmes ont souvent une connaissance limitée du potentiel de la ressource qu'ils détiennent.

L'Etude des ressources des boisés privés a été établie par le gouvernement du Nouveau-Brunswick afin de tenter de mieux identifier les aspirations des propriétaires des boisés privés et de définir leur rôle au sein du secteur forestier de la province. L'Etude a été chargée de préciser les rôles que doivent jouer le producteur, l'usager industriel et les gouvernements dans cette question afin d'augmenter la valeur des boisés non industriels autant pour le propriétaire que pour la société en général.

Afin de pallier au manque d'information existant sur les caractéristiques et les besoins des propriétaires de boisés non industriels, une consultatinon extensive auprès des individus et organismes concernés et intéressés a été entreprise. Cette consultation s'est composée de trois volets principaux: la sollicitation de soumissions écrites (lettres ou mémoires) et la tenue d'ateliers régionaux pour transmettre plus d'information sur la question et solliciter une participation accrue du public; la tenue de huit audiences publiques à travers la province afin de considérer les mémoires reçus; et finalement la conduite d'une enquête auprès de tous les propriétaires.

C'est donc à la troisième phase de cette consultation publique, soit l'Enquête auprès des propriétaires des boisés privés non industriels, que s'adresse plus particulièrement ce rapport. Bien entendu les renseignements recueillis grâce aux soumissions écrites, aux ateliers régionaux et aux audiences publiques ont inspiré plusieurs des questions de l'enquête. En fait, l'enquête tente dans une certaine mesure de quantifier les opinions exprimées au cours des deux autres phases de la consultation. On a aussi voulu recueillir les données qui permettront de dresser un profil des caractéristiques, buts et objectifs des propriétaires car l'information disponible à ce sujet est excessivement limitée. Même les questions aussi élémentaires que le nombre exact de propriétaires de lots boisés non industriels ou la superficie de ces terrains semblent difficiles à répondre. Qui sont ces propriétiares de petits boisés? Pourquoi en sont-ils propriétaires? Qu'en font-ils? Comment réagissent-ils à l'aménagement de ces lots? Quelles sont leurs attentes concernant cette ressource? Voilà autant de questions auxquelles l'enquête a voulu s'adresser.

Pour les fins de l'Enquête, les boisés ont été définis comme toute propriété boisée privée non industrielle de 20 à 5000 acres. On s'attend généralement pour dire qu'un boisé d'une superficie inférieure à 20 acres est essentiellement utilisé pour les fins personnels du propriétaire. Dans ces cas, la vente de produits forestiers est très limitée. De même les boisés de plus de 5000 acres sont généralement utilisés à des fins industriels. Pour ces raisons, les boisés de moins de 20 acres ou de plus de 5000 acres n'ont pas été considéré dans la présente enquête. Toutefois, on doit se rappeler que le choix de ces grandeurs est arbitraire.

Le premier chapaitre du présent rapport traite des objectifs de l'enquête, du contenu du questionnaire et de la méthodologie utilisée. Le second chapitre analyse les résultats de l'enquête et les conclusions qui en sont tirées. Dans la première section de ce deuxième chapitre les résultats sont présentés au niveau provincial. La deuxième section examine les variations régionales et est suivie par une troisième section identifiant certaines catégories spécifiques de propriétaires.

CHAPITRE I

LE QUESTIONNAIRE

1. OBJECTIFS

L'Enquête auprès des propriétaires de boisés privés du Nouveau-Brunswick tente de mieux définir les caractéristiques des quelques 31 500 propriétaires détenant entre 20 et 5000 acres de terrains boisés non industriels. Plus spécifiquement, les objectifs principaux de l'enquête sont les suivants:

1) Déterminer les caractéristiques socio-économiques des propriétaires de boisés non industriels, leurs objectifs et leurs attitudes envers la récolte de produits forestiers et l'aménagement de leurs boisés.

2) Déterminer la familiarité et le degré de satisfaction des propriétaires avec les services et programmes existants.

3) Déterminer jusqu'à quel point les programmes et services existants répondent aux attentes des propriétaires et, si nécessaire, comment ces programmes pourraient être modifiés pour mieux répondre aux besoins perçus.

4) Quantifier les opinions soumises par écrit ou exprimées durant les audiences publiques et les ateliers régionaux qui ont été tenues à travers la province dans une tentative de fournir une meilleure définition du rôle des boisés non industriels dans le secteur forestier du Nouveau-Brunswick.

2. LE CONTENU DU QUESTIONNAIRE

Quinze enquêtes auprès des propriétaires de boisés non industriels effectuées au Canada et aux Etats-Unis ont été consultées au courant de la rédaction du questionnaire utilisé au Nouveau-Brunswick.

L'objectif consistait à formuler un questionnaire simple qui transmettrait de l'information et éveillerait l'intérêt des propriétaires qui ne s'étaient pas arrêtés pour considérer les possibilités qu'offraient leur boisé, tout en recueillant l'information recherchée. Le

questionnaire a été transmis par courrier à tous les propriétaires appartenant un ou plusieurs lots boisés au Nouveau-Brunswick. Dans ce genre d'enquête, les répondants n'ont pas l'occasion de demander des précisions sur les questions posées, comme cela peut être le cas dans une enquête effectuée par entrevue ou appel téléphonique. Par conséquent, les questions de l'enquête devaient être rédigées de telle sorte à ce que la majorité des propriétaires puissent y répondre sans aide de l'extérieur.

Les audiences publiques tenues dans la province avant la conduite de l'enquête ont certainement été un atout pour la formulation du questionnaire. Ces audiences ont permi de mieux identifier les préoccupations des propriétaires et de prendre leurs commentaires en considération dans la formulation du contenu de l'enquête. Suite aux renseignements recueillis lors des audiences publiques et à la revue des enquêtes effectuées ailleurs, une première ébauche fut formulée et discutée avec une vingtaine de personnes ayant une connaissance du secteur forestier. La version corrigée fut ensuite soumise à un pré-test.

Quinze propriétaires de la région de l'Office de commercialisation du Sud-Est du Nouveau-Brunswick ont complété cette première version du questionnaire. Cet exercice démontra que certaines questions étaient trop complexes et nécessitaient d'être reformulées, ce qui fût fait. La version modifiée fût soumise à un second pré-test auprès de neuf propriétaires de la région l'Office de commercialisation York-Sunbury. Quelques corrections mineures furent apportées et la version finale fut complétée.

Notons, aussi que la plupart des questions étaient sous forme de choix multiples et se répondaient en cochant (✓) la réponse choisie par le répondant. Certaines questions prévoyaient de l'espace pour des commentaires, mail il était possible de compléter tout le questionnaire sans avoir à rédiger une réponse. Cette méthode avait pour premier objectif de simplifier la tâche du répondant mais visait aussi à simplifier la compilation des données. Les deux pages centrales du questionnaire ont été laissées libres afin de permettre à ceux qui le désirait d'inclure des commentaires additionnels.

Puisque les consultations effectuées laissaient entrevoir des différences importantes entre les diverses régions de la province, le questionnaire a été formulé de sorte à obtenir l'information au niveau régional. Sept régions ont été définies, les frontières étant établies pour coincider avec celles des offices de commercialisation des produits forestiers de la province (voir la Carte 1).

CARTE 1 - Régions enquêtées

Région 1 - Comprend les comtés de York, Sunbury et Charlotte. Il est à noter que l'Office de commercialisation des produits forestiers de York-Sunbury-Charlotte est inclus dans cette région.

Région 2 - Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de Carleton-Victoria, qui comprend les comtés de Carleton et Victoria à l'exception de la paroisse civile de Drummond.

Région 3 - Représente la région desservie par l'Office de vente des produits forestiers du Madawaska, qui comprend le comté de Madawaska et la paroisse civile de Drummond.

Région 4 - Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de la côte nord et le Syndicat forestier du Nord Inc., qui comprend les comtés de Restigouche et Gloucester et la paroisse civile d'Alnwick.

Région 5 - Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de Northumberland, qui comprend le comté de Northumberland à l'exception des paroisses civiles de Rogersville et d'Alnwick.

Région 6 - Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers du Sud-Est du Nouveau-Brunswick, qui comprend la paroisse civile de Rogersville et les comtés de Kent et Westmorland à l'exception de la paroisse civile de Salisbury.

Région 7 - Comprend les comtés de Queens, Kings, Saint John et Albert et la paroisse civile de Salisbury. Il est à noter que l'Office de commercialisation des produits forestiers du Sud du Nouveau-Brunswick et la Coopérative des produits forestiers du Sud du Nouveau Brunswick sont inclus dans cette région.

Les données peuvent donc être compilées sur une base régionale et de même qu'au niveau provincial. Puisque le questionnaire distinguait également entre l'emplacement de la propriété et le lieu de résidence du propriétaire, il est possible de séparer les réponses des propriétaires ne résidant pas au Nouveau-Brunswick des autres.

L'approche utilisé dans le questionnaire du Nouveau-Brunswick diffère en plusieurs points de celle employée dans les études antérieures. Les paragraphes qui suivent décrivent l'emphase portée sur certaines questions par rapport aux autres enquêtes consultées et expliquent brièvement quels renseignements sont recherchés de la part des propriétaires.

1) Superficie des boisés non industriels:

Les premières neuf questions de l'enquête demandent au répondant d'identifier l'ensemble de sa propriété et ses composantes. En partant de la propriété totale et en éliminant les superficies qui ne sont pas considérées comme terrain boisé, le propriétaire en arrive à déterminer le nombre d'acres qui répond à la définition de l'enquête d'un terrain boisé non industriel, tel que retenu pour les fins de l'enquête. On demande également au propriétaire d'identifier dans quelle région est située ce boisé. Cette information sera utilisée conjointement avec plusieurs autres variables afin de déterminer l'impact de la grandeur d'une propriété sur les attitudes et décisions des propriétaires.

2) Distance:

Plusieurs études ont comparé les attitudes des propriétaires résidant près ou sur leurs propriétés et celles des propriétaires qui y sont éloignés et ne visite leur terrain qu'occasionnellement. Le terme "propriétaire non-résident" est utilisé pour identifier ces derniers. Généralement, les recherches démontrent que les propriétaires résidant à proximité de leur boisé sont plus susceptibles d'en faire la récolte et de l'aménager. L'importance et l'impact de la catégorie de propriétaires ne demeurant pas à proximité de leur boisé sur l'ensemble des boisés privés de la province seront donc analysés.

3) Changement de propriétaires:

Si on désire établir des programmes qui influencent l'attitude des propriétaires concernant leur boisé, il devient important de connaître le nombre moyen

d'années pendant lesquelles les propriétaires détiennent ces boisés. Ce facteur devient d'autant plus important lorsque l'on considère la période requise pour recouvrir un investissement dans le secteur forestier. Ainsi par exemple, on doit attendre en moyenne environ 40 ans avant de couper un jeune peuplement qui a été éclairci pour la production de bois de pulpe.

Afin de déterminer la durée moyenne de détention de ces propriétés, la plupart des questionnaires consultés se limitent à demander en quelle année ou à quelle période approximative le premier boisé a été obtenu. Le questionnaire employé par l'Ontario demande également comment cette propriété a été obtenue (achat pour impôt foncier non-payé, héritage, etc.).

Les traditions du Nouveau-Brunswick laissent supposer que les propriétés sont souvent transférées des parents aux enfants. Ainsi, même si un individu indique qu'il n'a obtenu que son premier boisé qu'après 1970 par exemple, il est possible que ce dernier ait été la propriété de ses ancêtres pendant plusieurs générations. Par conséquent, afin de préciser l'information reportée par les propriétaires, deux questions ont été ajoutées au questionnaire. La première demande au répondant comment il a obtenu ses boisés c'est-à-dire par achat, héritage ou une combinaison des deux. La seconde demande depuis combien d'années les lots hérités font partie des propriétés de la famille. Cette information additionnel permettra de préciser un peu plus l'analyse des résultats obtenus et d'examiner s'il existe des différences de comportement entre les propriétaires qui ont hérité une partie ou l'ensemble de leur propriété et les autres.

4) Les raisons pour détenir un boisé et son utilisation:

Les documents consultés s'interrogeaient sur la raison <u>principale</u> des propriétaires pour détenir un boisé et sur la raison <u>principale</u> des propriétaires pour ne pas avoir vendu (ou ne pas avoir l'intention de vendre) des produits forestiers.

Cette approche semble poser certains problèmes. D'abord, les propriétaires ont souvent plus d'une raison pour justifier leur décision et ont parfois de la difficulté à identifier la principale raison, surtout s'ils n'ont pas l'occasion de mentionner les autres. En fait, l'expérience de la Nouvelle-Ecosse

et de l'Ontario à cet égard démontre que même si la question spécifiait de ne donner que la principale raison, plusieurs répondants en ont indiqué plus d'une (Smyth et Nausedas, 1982; MacQuarrie, 1981).

Ensuite, si on examine les raisons principales suggérées (question 15) en tenant compte de la situation sociale du Nouveau-Brunswick, on peut supposer <u>à priori</u> qu'il est fort possible que la majorité des propriétaires demeurent sur leur propriété ou encore qu'ils ont acheté leur propriété pour y établir leur résidence. Or, si la question demande au répondant d'indiquer une seule raison pour expliquer le fait qu'il détient un boisé, il est probable que le répondant <u>confirme le fait</u> qu'il demeure sur sa propriété et aucune indication ne sera recueillie sur ses intentions concernant la partie boisée de sa propriété.

Par conséquent, la question telle que formulée dans notre enquête demande au répondant de choisir trois réponses et de les classer en order d'importance. Le deuxième et troisième choix seront probablement ceux qui offriront le plus d'intérêt en terme des objectifs et buts des propriétiares pour leurs boisés.

5) La consolidation des boisés:

Plusieurs études soutiennent que le degré de gestion d'un boisé est directement proportionnel à sa grandeur. Pour cette raison, certains gouvernements dont la Nouvelle-Ecosse et certains états américains ont établi des programmes visant à la consolidation des terres. Afin de sonder l'attitude des propriétaires néo-brunswickois à cet égard, la question 16 de l'enquête demande si le répondant achèterait d'autres lots boisés à un prix raisonnable. Afin de préciser cet élément, l'enquête va un peu plus loin et demande si le répondant serait disposé à vendre une partie de ses boisés à un prix raisonnable. On doit, bien entendu, tenir en considération que le prix raisonnable n'a pas été défini et que des circonstances du moment pourraient faire changer la décision du propriétaire sur cette question. Toutefois, si on institue un ou des programmes pour faciliter la consolidation des boisés, non seulement est-il important de savoir si les propriétaires seraient intéressés à participer mais on doit également s'assurer que certains individus sont également prêts à vendre leurs boisés. Cette question procure également une mesure impartaite pour vérifier le degré de satisfaction des propriétaires qui

détiennent des boisés. Cette deuxième question n'a pas été retrouvée dans les autres questionnaires consultés.

6) Par qui et comment se fait la récolte du bois:

Au Nouveau-Brunswick, plusieurs propriétaires ont recours aux services de contractants pour faire la récolte de leur boisé Généralement, le contractant paie un droit de coupe (stumpage) au propriétaire et s'occupe de couper, sortir et vendre le bois de la propriété. A plusieurs reprises au cours des audiences publiques tenues dans la province, on a soulevé le problème de coupe à blanc des boisés par les contractants. Plusieurs s'interrogeaient également sur la question à savoir par qui et comment se faisait la majorité des coupes de bois sur les boisés non industriels. Quelques questions ont donc été insérées dans le questionnaire afin de déterminer qui a effectué le travail sur le boisé privé dans le passé. L'enquête tente également de déterminer le degré de satisfaction des propriétaires qui ont utilisé les services offerts par les contractants. Pour y faire suite, une autre question d'adresse aux intentions futures des propriétaires et demande par qui ils aimeraient faire effectuer la coupe de leur boisé dans le futur.

Il est à remarquer que seul le Québec s'est interrogé sur qui fait la récolte du bois des boisés non industriels dans son enquête et qu'aucune des enquêtes consultées ne s'est adressée à la question des contractants.

L'équipement utilisé pour faire la récolte du bois semble également être un élément de préoccupation pour les propriétaires de petits boisés au Nouveau-Brunswick. Plusieurs ont rapporté que leur boisé avait été ravagé par des contractants qui utilisaient des méthodes de coupe et des équipements qui n'étaient pas approprié aux petits lots boisés et qui ne laissaient aucune chance à la repousse des jeunes peuplements. Selon certaines observations, il semblerait aussi y avoir un intérêt renouvelé pour l'utilisation des chevaux sur les petits boisés. Plusieurs s'intéressent également au développement d'équipement qui pourrait offrir, à un prix abordable, une alternative à ces chevaux. Suite aux remarques faites au cours des audiences publiques et des autres consultations entreprises, une question a donc été

formulée concernant le choix du propriétaire quand à l'équipement qu'il a utilisé par le passé et ses intentions futures à ce sujet.

7) Les services offerts:

L'approche utilisée dans la première ébauche du questionnaire pour déterminer si les services offerts aux propriétaires pour déterminer si les services offerts aux propriétaires (aide financière, technique, etc.) sont connus et satisfaisants était comparable à celle utilisée dans les autres documents consultés. On demandait, par exemple, si le répondant avait participé au programme d'aide financière administré en vertu de l'Entente auxiliaire fédérale-provinciale sur les forêts. Une autre question n'était pas satisfait des services offerts par le service d'extension forestière ou l'office de commercialisation de sa région.

Le pré-test effectué auprès des vingt-quatre propriétaires démontra clairement toutefois que ces questions étaient structurées de façon trop complexe et que la majorité des propriétaires auraient probablement de la difficulté à y répondre. Les programmes, par exemple, ne sont pas nécessairement retenus d'après leurs noms par les propriétaires, même ceux qui y ont participé. Souvent les propriétaires connaissent les personnes responsables de la mise en oeuvre des programmes existants mais ne portent pas nécessairement attention au titre de leur poste ou du programme qu'ils administrent. Ce phénomène est compréhensible puisque les propriétaires sont intéressés aux services offerts et pas nécessairement aux structures qui les régissent.

Par conséquent, le questionnaire final commence par situer les services offerts dans un certain contexte. Ainsi, deux paragraphes expliquent brièvement les services offerts par le ministère des Ressources naturelles et les offices de commercialisation. Une méthode simple pour vérifier si les gens savent que des services sont offerts au niveau local par le ministère des Ressources naturelles est de leur demander s'ils savent où le bureau du ministère le plus proche de leur boisé est situé. De la même manière, une autre question demandait aux propriétaires s'ils avaient déjà assisté à des réunions ou reçu de l'information de la part de leur office de commercialisation.

Une question (question 37) demande aux propriétaires de qui ils préféraient obtenir les serivces d'un technicien (du gouvernement, des offices de commercialisation, de l'industrie, etc.). Les résultats de cette question seront examinés en fonction de plusieurs variables telles la grandeur des boisés, l'occupation du propriétaire, le pourcentage du revenu dérivé de son boisé, etc. Cette question n'apparaît dans aucun des autres questionnaires consultés.

De façon globale, on peut dire que l'approche utilisée dans l'ensemble de cette section diffère considérablement des autres enquêtes consultées.

8) Statistiques:

Les données recueillies dans cette section seront examinées en fonction d'autres variables. Par exemple, on examinera les attitudes des propriétaires face à l'aménagement de leur boisé en fonction de leur âge, éducation, etc.

Une des questions de cette section porte sur l'expérience ou la formation du propriétaire dans le secteur forestier. Une étude effectuée auprès des propriétaires de boisé dans l'Etat de New York a démontré que les individus ayant participé à des activités telles les 4-H, le mouvement scout, etc., avaient une attitude plus favorable que les autres par rapport à l'aménagement des boisés (Dickson, 1970). Cette question vérifiera donc si ce genre de formation a un impact sur les attitudes des propriétaires néo-brunswickois.

Les questionnaires consultés avaient également une question portant sur le revenu annuel des répondants. Aucun questionnaire ne s'interroge toutefois sur la proportion de ce revenu provenant des boisés. Cette question supplémentaire devait permettre de préciser l'importance relative du revenu en provenance des boisés non industriels par rapport au revenu global des propriétaires.

3. METHODOLOGIE

Contrairement à la plupart des autres enquêtes auprès des propriétaires de boisés non industriels, la méthode d'échangillonage n'a pas été utilisée pour l'enquête auprès des propriétaires du Nouveau-Brunswick. Un questionnaire a été envoyé par la poste à tous les propriétaires détenant

entre 20 et 5000 acres de boisés. La liste de noms et d'adresses utilisée par le ministère des Affaires municipales pour les fins de facturation de l'impôt foncier pour ces propriétés a été employée.

Deux raisons expliquent le fait qu'un questionnaire a été transmis à tous les propriétaires. En premier lieu, on voulait s'assurer que les propriétaires se sentent impliqués dans les travaux de l'Etude des ressources des boisés privés. En effet, l'Etude a déterminé dès le début de ses travaux que la consultation publique constituait un élément primordial de ses démarches. Quoique la méthode d'échantillonnage aurait donné des résultats statistiquement valables, elle n'aurait pas offert l'occasion à chacun des propriétaires d'exprimer ses opinions. A cet effet, il est à remerquer que près de 2000 propriétaires ont ajouté des commentaires personnels à la fin du questionnaire en plus de répondre aux questions.

En second lieu, l'Etude a également voulu se servir de l'enquête comme un outil d'éducation. D'une part, par le biais de la publicité dans les journaux, on a tenté d'éveiller l'intérêt des propriétaires. D'autre part, la formulation du questionnaire visait également la diffusion d'information en plus de recueillir les renseignements recherchés. Un examen des commentaires insérés dans le questionnaire semble indiquer que ce dernier a incité les propriétaires à s'interroger sur les possibilités qu'offraient leur propriété. Dans la majorité des cas, on a fait demande d'information supplémentaire sur les services et programmes existants. Plusieurs ont manifesté le désir de devenir membres de leur office de commercialisation.

Une telle approche a toutefois également certains désavantages. Le plus sérieux concerne probablement la difficulté qui existe d'extrapoller les résultats obtenus des questionnaires qui ont été retournés pour refléter les caractéristiques de la population totale, c'est-à-dire des 31 500 propriétaires enquêtés. En effet, il est possible, par exemple, que les propriétaires qui sont déjà intéressés par l'aménagement de leur boisé ou qui ont déjà entrepris des aménagements par le passé aient proportionnellement retourné plus de questionnaires que les autres et qu'ils soient sur-représentés dans les questionnaires retournés. Des projections basées sur ces retours pourraient par conséquent être biaisées.

Certains efforts ont été entrepris pour vérifier le niveau de représentativité des résultats.

Tel que mentionné plus tôt, il n'existe malheureusement peu ou pas de données antérieures auxquelles on peut comparer les résultats de la présente enquête afin de vérifier le degré de représentativité des questionnaires retournés. Il a été toutefois possible de comparer les résultats de la région de Northumberland (Région 5 de la carte 1) à ceux obtenus lors d'une enquête effectuée en 1975 pour le comté de Northumberland (Meisner, 1975). Le territoire couvert par les deux enquêtes, quoique pas exactement le même, est généralement comparable. La comparaison des résultats indique que les tendances révélées dans les deux enquêtes sont consistantes.

De plus, puisque la comparaison des résultats de la présente enquête avec d'autres recherches n'étaient pas possible pour toutes les régions enquêtées, des réunions ont été organisées dans chacune des régions des offices de commercialisation afin de discuter des résultats. Pour chacune de ces rencontres, on a tenté de regrouper des petits et grands propriétaires de boisés non industriels, des contractants et des représentants des offices de commercialisation du ministère des Ressources naturelles et de l'industrie. En tout, plus de 200 individus ont participé à ces discussions. Les participants ont été invités à commenter sur la représentativité des résultats de l'enquête et sur les raisons qui pouvaient expliquer certaines des réponses. Pour la plupart des questions, les participants s'entendaient pour dire que les résultats étaient représentatifs. Pour d'autres, on invitait à la prudence quant à l'interprétation des données. Les commentaires émis ont suscité certaines vérifications et analyses plus détaillées des données et ont pris en considération dans la rédaction de l'interprétation des résultats.

Le tableau 1 indique que des 32 022 questionnaires postés, 10 013 ont été retournés, ce qui représente un taux de réponse de 32 pour cent. Le tableau 1 indique également la distribution de ces questionnaires par région. Le nombre de questionnaires qui ont été retournés a certainement dépassé toutes les attentes qu'on en faisait. Contrairement à une enquête par méthode d'échantillonnage, il était pratiquement impossible dans ce cas-ci de contrôler le nombre de retours en raison du très grand nombre de questionnaires envoyés par la poste. De plus, puisque les propriétaires n'étaient pas tenus de s'identifier sur le questionnaire, il devenait impossible de déterminer qui n'avait pas retourné son questionnaire et par conséquent on ne pouvait pas communiquer directement avec ces individus. Généralement, le taux de réponse des enquêtes effectuées par voie de courrier se rapproche plutôt de 10 ou 15 pour cent que de 30 pour cent, et ceci

TABLEAU 1

Répartition des résultats selon la région

Régions	Questionnaires postés			Résultats		
	Envoyés	Inutilisables	Total ajusté	Remplis et retournés	Rejetés	Compilés
York-Sunbury-Charlotte	5,171	64	5,107	1,468	134	1,334
Carleton-Victoria	3,264	18	3,246	864	78	786
Madawaska	1,371	16	1,355	630	130	500
Côte Nord	5,159	88	5,071	1,904	339	1,565
Northumberland	2,767	46	2,721	766	125	641
Sud-Est	5,743	77	5,666	1,523	228	1,295
Sud	5,560	104	5,456	1,629	149	1,480
Toute la province	29,035	413	28,622	8,784	1,183	7,601
Autres provinces du Canada	1,604	6	1,598	N/A	N/A	676
Etats Unis	1,220	45	1,175	N/A	N/A	461
Autres pays	163	88	75	N/A	N/A	52
Total à l'extérieur du N.-B.	2,987	139	2,848	1,229	40	1,189
Total global	32,022	552	31,470	10,013	1,223	8,790

[1]Non distribuables

même pour les enquêtes par échantillonnage où le nombre plus restreint de questionnaires permet un plus grand contrôle sur ceux qui n'ont pas répondu. Il est également intéressant de noter que le taux de non-réponse pour chacune des questions posées est très bas et ne dépasse pas 13 pour cent.

Chaque questionnaire retourné a été vérifié manuellement afin de s'assurer que le propriétaire répondait à la définition de propriétaire de boisés non industriels et que les questions avaient été complétées selon les directives prescrites. Pour qu'un questionnaire soit retenu, le répondant devait avoir indiqué qu'il possédait entre 20 et 5000 acres de boisés et devait avoir répondu au moins douze des quarante-quatre questions du questionnaire, y inclus celle identifiant l'endroit où est situé la propriété. Chaque questionnaire retenu était alors codifié afin de pouvoir compiler l'information reçue par ordinateur. Des 10 013 questionnaires reçus, 9096 ont été retenus et codifiés.

Le fait qu'un questionnaire ait été retenu après une première vérification générale telle que décrite ci-haut ne signifiait pas que toutes les questions avaient été répondues selon les directives. Par exemple, il est possible qu'un propriétaire ait coché deux réponses à la question 12 (Quand avez-vous obtenu votre permier lot boisé au Nouveau-Brunswick?), alors que les directives demandaient de ne choisir qu'une réponse. Par conséquent, les questionnaires retenus ont été classés en deux catégories:

Groupe A - Questionnaires dont toutes les questions complétées ont été complétées selon les directives.

Groupe B - Questionnaires dont une ou plusieurs questions n'ont pas été complétées selon les directives.

Des 9096 questionnaires retenus et codifiés, 5712 ont été complétés selon les directives (Groupe A) et 3384 contenaient au moins une question qui n'avait pas été complétée tel que demandé. Dans la mesure du possible, on a tenté de corriger les questions répondues incorrectement afin d'être en mesure d'utiliser le maximum de questionnaires retournés possible. Ainsi des "règles" de correction uniformes ont été établies et programmès sur ordinateur afin de corriger le maximum de questionnaire possible.

TABLEAU 1

Répartition des résultats selon la région

Régions	Questionnaires postés			Résultats		
	Envoyés	Inutilisables	Total ajusté	Remplis et retournés	Rejetés	Compilés
York-Sunbury-Charlotte	5,171	64	5,107	1,468	134	1,334
Carleton-Victoria	3,264	18	3,246	864	78	786
Madawaska	1,371	16	1,355	630	130	500
Côte Nord	5,159	88	5,071	1,904	339	1,565
Northumberland	2,767	46	2,721	766	125	641
Sud-Est	5,743	77	5,666	1,523	228	1,295
Sud	5,560	104	5,456	1,629	149	1,480
Toute la province	29,035	413	28,622	8,784	1,183	7,601
Autres provinces du Canada	1,604	6	1,598	N/A	N/A	676
Etats Unis	1,220	45	1,175	N/A	N/A	461
Autres pays	163	88	75	N/A	N/A	52
Total à l'extérieur du N.-B.	2,987	139	2,848	1,229	40	1,189
Total global	32,022	552	31,470	10,013	1,223	8,790

[1]Non distribuables

même pour les enquêtes par échantillonnage où le nombre plus restreint de questionnaires permet un plus grand contrôle sur ceux qui n'ont pas répondu. Il est également intéressant de noter que le taux de non-réponse pour chacune des questions posées est très bas et ne dépasse pas 13 pour cent.

Chaque questionnaire retourné a été vérifié manuellement afin de s'assurer que le propriétaire répondait à la définition de propriétaire de boisés non industriels et que les questions avaient été complétées selon les directives prescrites. Pour qu'un questionnaire soit retenu, le répondant devait avoir indiqué qu'il possédait entre 20 et 5000 acres de boisés et devait avoir répondu au moins douze des quarante-quatre questions du questionnaire, y inclus celle identifiant l'endroit où est situé la propriété. Chaque questionnaire retenu était alors codifié afin de pouvoir compiler l'information reçue par ordinateur. Des 10 013 questionnaires reçus, 9096 ont été retenus et codifiés.

Le fait qu'un questionnaire ait été retenu après une première vérification générale telle que décrite ci-haut ne signifiait pas que toutes les questions avaient été répondues selon les directives. Par exemple, il est possible qu'un propriétaire ait coché deux réponses à la question 12 (Quand avez-vous obtenu votre permier lot boisé au Nouveau-Brunswick?), alors que les directives demandaient de ne choisir qu'une réponse. Par conséquent, les questionnaires retenus ont été classés en deux catégories:

Groupe A - Questionnaires dont toutes les questions complétées ont été complétées selon les directives.

Groupe B - Questionnaires dont une ou plusieurs questions n'ont pas été complétées selon les directives.

Des 9096 questionnaires retenus et codifiés, 5712 ont été complétés selon les directives (Groupe A) et 3384 contenaient au moins une question qui n'avait pas été complétée tel que demandé. Dans la mesure du possible, on a tenté de corriger les questions répondues incorrectement afin d'être en mesure d'utiliser le maximum de questionnaires retournés possible. Ainsi des "règles" de correction uniformes ont été établies et programmès sur ordinateur afin de corriger le maximum de questionnaire possible.

A titre d'exemple, à la question 12 (Quand avez-vous obtenu votre premier lot boisé au Nouveau-Brunswick?), on demandait de cocher une seule réponse. Dans certains cas, deux réponses ou plus ont été cochées par le répondant (ex. 1e réponse: avant 1930 et 2e réponse: entre 1930 et 1939). Dans notre exemple, il se peut que le répondant possède deux terrains dont un obtenu avant 1930 et un second entre 1930 et 1939 et qu'il ait indiqué l'époque d'acquisition de ses deux terrains. Puisque la question s'adressait à la période du premier boisé, la réponse correspondant à la plus grande période de détention devrait être retenue. Dans notre exemple, la règle de correction programmée à l'ordinateur retient donc la réponse "avant 1930" et élimine toute autre réponse.

Les détails de la série des règles de correction utilisée se retrouvent à l'annexe II. Les réponses de toute question incorrectement répondue qui ne pouvaient être corrigées par les règles établies ont été rejetées. Au total, des 9096 questionnaires codifiés, 8780 ont été retenues et 306 n'ont pu être utilisés (Tableau 2). Les résultats présentés dans cette étude sont donc basés sur 8790 répondants.

Afin de vérifier si les règles de correction établies n'avaient pas biaisé les résultats, une analyse comparative des résultats des questionnaires des Groupes A et de ceux du Group B a été effectuée pour chacune des questions. L'analyse ne démontre aucune différences significative entre les deux groupes de questionnaires pour aucune des question où l'on a appliqué des règles de correction. On remarque toutefois que les propriétaires qui ont répondu aux questionnaires du Groupe B, c'est-à-dire ceux qui ont été soumis aux règles de correction, sont légèrement plus âgés que les autres et que leur niveau d'éducation et de revenu est légèrement plus bas que les autres. Comme on pouvait le prévoir, le taux de non-réponses aux questions individuelles est plus élevé dans les questionnaires du Groupe B que ceux du Groupe A.

TABLEAU 2

Résumé des résultats

Résultats totaux	10,013	
Questionnaires rejetés après vérification	917	
Total partiel		9,096
Questionnaires codés qui ne pouvaient être classifiés selon les règles de vérification		306
Questionnaires compilés		8,790

CHAPITRE II

LES RÉSULTATS

Les données recueillies recoupent quarante-cinq variables qui peuvent être regroupées en fonction de l'emplacement des propriétés ou en fonction du lieu de résidence des propriétaires. Pour toutes les analyses sauf celle des propriétaires non-résidents, les données ont été regroupées dans les sept régions définies à la carte 1, en fonction de l'emplacement des propriétés. Pour ces analyses, les données présentées inclu donc tous les boisés reportés dans chacune des sept régions définies, incépendamment du fait que le propriétaire réside dans cette region ou non.

Les résultats ont été regroupés en fonction de huit thèmes principaux et sont présentés dans une première section, au niveau provincial et ensuite dans une deuxième section, sur une base régionale. Les huit thèmes en question sont les suivants:

1 - La superficie et le nombre de propriétaires
2 - Les propriétaires
3 - La durée de détention des propriétés
4 - Les raisons pour détenir un boisé
5 - L'utilisation des boisés
6 - Les contractants
7 - Les services offerts
8 - Les propriétés héritées

Finalement, on tentera de faire certains regroupements de propriétaires et on examinera les différences de comportement que l'on retrouve entre ces groupes. Quatre types de groupement de propriétaires seront ainsi analysées: les producteurs et les non-producteurs; les gestionnaires et les non-gestionnaires; les non-résidents; et finalement un regroupement selon l'occupation des propriétaires.

1. RÉSULTATS PROVINCIAUX

1.1 La superficie boisée et le nombre de propriétaires

La question de l'estimation de la superficie totale des boisés privés à caractère non industriel (20 - 5000 acres) ainsi que le nombre d'individus qui en sont propriétaires a fait l'objet de plusieurs discussions durant les dernières années. Les données recueillies par

le ministère des Affaires municipales pour fin de taxation indiquent un total de 39 106 lots boisés non industriels représentant 3,6 millions d'acres. La grandeur moyenne des lots serait par conséquent d'environ 92 acres. Puisqu'un propriétaire peut détenir plus d'un lot, le nombre de propriétaires en tant que tel est imprécis.

Par ailleurs, le dernier inventaire forestier effectué par le ministère des Ressources naturelles en 1976 a déterminé que les boisés non industriels comptent pour environ 5,2 millions d'acres. Si on retient le chiffre de 39 106 lots individuels, leur grandeur moyenne passerait donc à environ 132 acres. Ce dernier chiffre, cependant, doit être utilisé avec précaution puisque le 5.2 millions d'acres inclus les boisés de moins de 20 acres. Ces propriétés sont exclues dans les 39 106 boisés auxquels se réfère le ministère des Affaires municipales.

Des réserves concernant l'exactitude des chiffres obtenus par ces deux méthodes ont été exprimées à plusieurs reprises par différentes personnes-ressources dans le secteur forestier. Plusieurs sont d'avis que l'estimation obtenue des données employées pour fin de taxation est probablement inférieure à la superficie réelle de boisés non industriels. Deux raisons sont à l'appui de cette hypothèse. Premièrement, les descriptions des terrains dans les titres de propriétés (surtout les titres datant de plusieurs années) ne sont pas toujours rigoureuses et contiennent une certaine marge d'erreur. Deuxièmement, on peut supposer que les propriétaires ne s'évertuent pas nécessairement à rapporter les erreurs qui ont pu s'infiltrer dans le processus de facturation car cela se traduirait par une augmentation de l'impôt foncier à payer. Quoique des efforts continus sont faits pour mettre à jour l'information disponible, le nombre de cas à vérifier rend le processus difficile, long et dispendieux.

Par ailleurs plusieurs, dont la Fédération des propriétiares de boisés privés, considèrent que l'inventaire forestier de 1976 surestime significativement la superficie boisée non industrielle. Il faut se rappeler que l'inventaire de 1976 définissait les petites propriétés boisées en fonction de la grandeur des parcelles de boisé et non nécessairement en fonction du propriétaire. Il semblerait que cette définition ait résulté en un double compte de certaines superficies boisées. Ainsi par exemple, certaines propriétés appartenant à des compagnies et dont la superficie des parcelles dans un bloc continue est inférieur à 10 000 acres ont été inclues à la fois dans l'inventaire des grands boisés industriels et dans celui des petits boisés non industriels. Le travail de correction de ces dodnnées se poursuit actuellement par le

ministère des Ressources naturelles en collaboration avec le ministère des Affaires municipales. Toute comparaison entre les données du ministère des Ressources naturelles et de celles du ministère des Affaires municipales doit par conséquent tenir compte des définitions de boisés non industriels utilisées par les deux ministères. Pour le premier, il s'agit de boisés productifs privés de moins de 10 000 acres dans un bloc continue à l'exception des cas où le propriétaire de boisé est clairement identifié. Pour le second, il s'agit des boisés tel que reporté dans les titres de propriétés autres que ceux de la Couronne ou ceux détenus par des individus dont l'occupation principale est reliée à la transformation des produits forestiers.

La Fédération des propriétaires de boisés privés est d'avis que la réponse exacte se trouve probablement entre les deux chiffres extrêmes calculés pour les fins de taxation et pour l'inventaire. Comme le démontre le tableau 3, des inventaires effectués au niveau régional pour les offices de commercialisation du Madawaska, la côte Nord et Carleton-Victoria semblent appuyer cette hypothèse. Quoiqu'il en soit, faute de données plus précises, le rapport annuel 1981-1982 de la Fédération des producteurs fait référence à 39 106 propriétaires et 3,6 millions d'acres (Fédération des propriétaires de lots boisés, 1982) (1)

Tel que mentionné au chapitre I, la liste de noms et addresses utilisée par le ministère des Affaires municipales pour fin de taxation a servi de base pour faire parvenir les questionnaires de l'enquête aux propriétaires de boisés non industriels. Les directives aux propriétaires spécifiaient de ne compléter qu'un seul questionnaire basé sur l'ensemble de leur propriété. Afin de minimiser le nombre de cas où le propriétaire recevrait plus d'un questionnaire dû au fait qu'il appartenait plus d'un lot, une vérification manuelle de la liste d'envoi a été effectuée. Dans la mesure du possible, on a tenté de retirer les doubles et de ne retenir qu'un seul envoi par propriétaire. La liste originale a ainsi été réduite de plusieurs milliers de noms et finalement, 32 000 questionnaires ont été postés. On sait toutefois, que cette vérification manuelle n'a pas éliminé tous les doubles puisque plusieurs propriétaires ont retourné plus d'une formule d'inscription au tirage qui accompagnait le

(1) Pour être plus précis, le rapport devrait se référer à 39 106 lots plutôt que propriétaires puisqu'un propriétaire peut détenir plus d'un lot.

TABLEAU 3

Tableau comparatif des superficies boisées tel que l'indiquent la liste pour fin d'impôt, l'Inventaire forestier de 1976 et d'autres enquêtes

Région	Liste pour fin d'impôt	Inventaire de 1976	Autres Enquêtes
Madawaska	232,600	291,360	267,650[1]
Côte Nord	447,520	679,730	573,750[2]
Carleton-Victoria	399,520	573,570	485,000[3]

[1]Données de l'Inventaire forestier de 1976 révisé par l'Office de commercialisation des produits forestiers du Madawaska.

[2]Données de l'Inventaire forestier de 1976 révisé par le Syndicat forestier du Nord Inc.

[3]Données de l'Inventaire forestier de 1976 révisé par l'Office de commercialisation des produits forestiers de Carleton-Victoria de sorte à exclure tous les petits lots boisés à vocation industrielle.

questionnaire. Ceci porte à croire qu'il y a moins de 32 000 propriétaires de boisés non industriels au Nouveau-Brunswick.

Les 8790 questionnaires retournés et retenus pour les fins de l'enquête reportent 1 158 478 acres de boisés. Si on fait l'hypothèse qu'il y a de 31 000 à 32 000 propriétaires au Nouveau- Brunswick et que l'on y applique les données de l'enquête, on en déduit que les boisés non industriels représentent au environ de 4 millions d'acres.

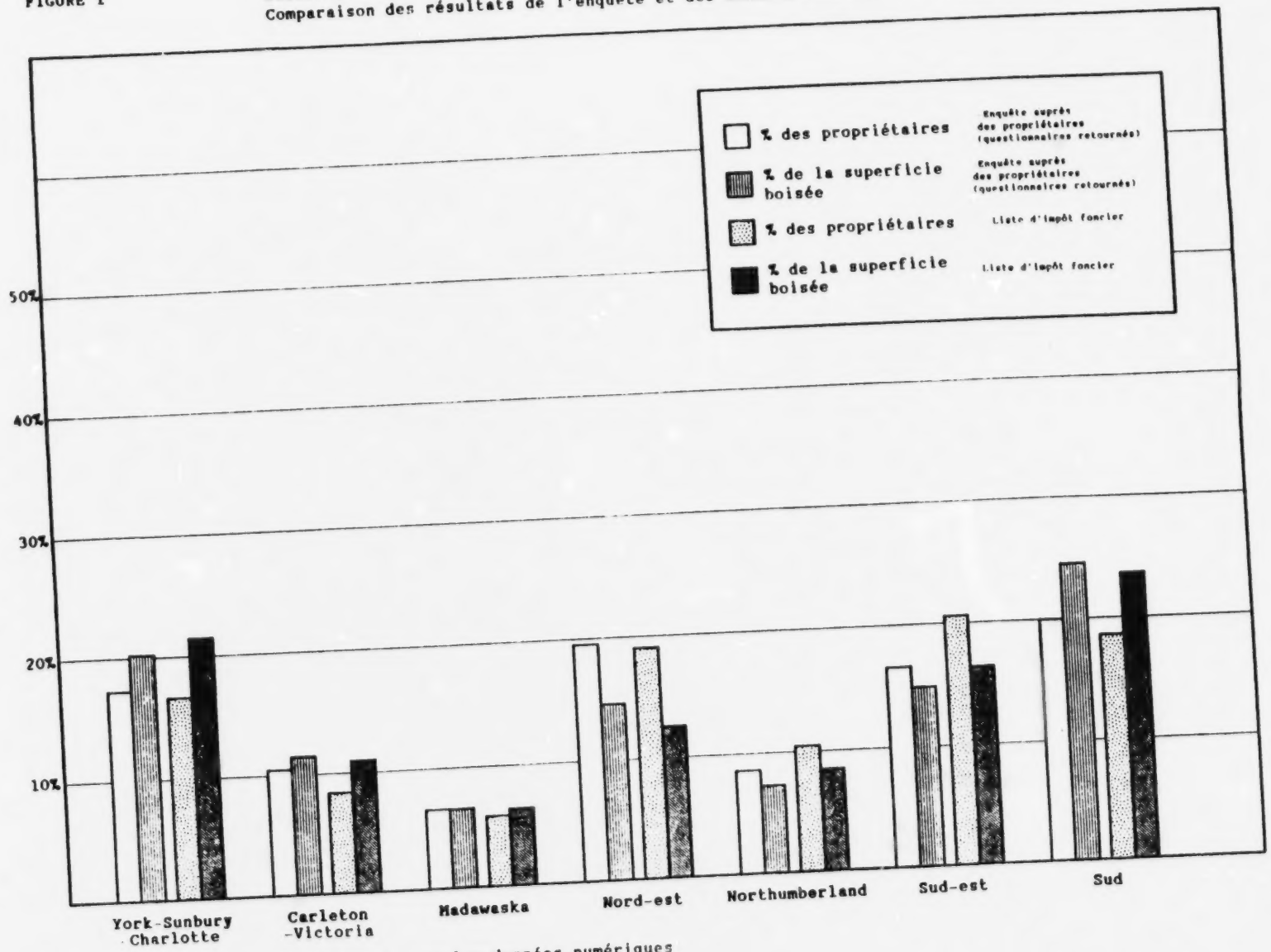
Il faut se rappeler toutefois que toute extrapollation des résultats de l'enquête à la population totale doit être considérée avec précaution. Tel qu'indiqué dans le chapitre précédent, il ne s'agit pas d'une enquête par échantillonnage et les résultats ne sont pas nécessairement représentatifs de la situation globale. Quoiqu'il en soit, la figure 1 indique que les questionnaires retournés semblent offrir une assez bonne représentation régionale et provinciale si on les compare avec les données disponibles au ministère des Affaires municipales pour fin de taxation.

Par ailleurs, dans un effort pour vérifier l'hypothese voulant que les données du ministère des Affaires municipales sous-estiment la superficie boisée détenue par les propriétaires de boisés non industriels, le test suivant a été effectué. Un échantillon de 200 propriétaires ayant répondu au questionnaire a été choisi au hasard. Le nombre d'acres de boisés déclaré par le propriétaire dans le questionnaire a ensuite été comparé avec les données du ministère des Affaires municipales.

Cette comparaison démontre que les propriétaires qui ont répondu au questionnaire rapportent 4.4 pour cent plus de terrain boisé que ne l'indique les données du ministère des Affaires municipales. Ceci n'apparaît pas comme une différence majeure. Une comparaison similaire effectuée en Nouvelle-Ecosse a indiqué que les propriétaires avaient rapporté 42 pour cent plus de terrain boisé dans l'enquête que ne l'indiquait les données utilisées pour fin de taxation (MacQuarries 1981, p.5). Si on ajoute l'équivalent de 4.4 pour cent à la superficie boisée reportée par le ministère des Affaires municipales, l'estimation de 3,6 millions d'acres de boisé passerait à environ 3,8 millions d'acres.

Cette comparaison suppose, bien entendu, que la définition de boisés privés utilisée dans le questionnaire est compatible avec la définition de la liste pour fin de taxation. Les boisés privés sont définis dans le questionnaire en tant que boisés productifs et exclus les pâturages, les terrains brousailleux, et les terrains

FIGURE 1 Distribution des propriétaires et de la superficie boisée par région--
Comparaison des résultats de l'enquête et des données de la liste d'impôt foncier



Note: Voir Annexe IV, tableau 1 pour les données numériques

marcageux ou trop à pic ou rocailleux pour la culture ou la pousse d'arbres. La superficie reportée dans la liste pour fin de taxation est également, par définition, basée sur les terrains productifs tels que vérifié par les évaluateurs au courant des dix dernières années dans un effort pour s'assurer que les superficies reportées dans les titres de propriétés sont aussi justes que possible.

Ayant fait l'hypothèse, pour les fins de cet exercice, qu'une certaine marge d'erreur existe toujours entre les superficies rapportées dans les données pour fin de taxation et les superficies productives réelles, une seconde comparaison des données reportées dans l'échantillon des 200 questionnaires a été entreprise. Les données de la liste pour fin de taxation ont été comparées aux superficies de boisés productifs reportées dans le questionnaire plus les superficies des terrains broussailleux, marécageux ou trop à pic ou rocailleux pour la pousse des arbres. Cette seconde comparaison a démontré que les propriétaires ont reporté environ 17 pour cent plus de terrains que ce qu'indiquent les listes du ministère des Affaires municipales. Si on ajoute l'équivalent de 17 pour cent à la superficie reportée par le ministère des Affaires municipales, l'estimation de 3.6 million d'acres passerait à plus de 4.2 millions d'acres.

Les résultats de l'exercice décrit ci-haut indiquent également que ces 200 propriétaires détiennent 272 lots boisés distincts, donc en moyenne 1.3 lots par propriétaire. Si on applique ce rapport au 39 106 propriétés identifiées par le ministère des Affaires municipales, on devrait conclure que ces propriétés sont détenues par environ 30 100 individus.

Les estimations découlées de cette comparaison de 200 cas ne sont, bien entendu, basées que sur une analyse succincte. Pour cette raison, on doit les considérer comme des indicateurs d'orddre de grandeur et non comme mesure exacte de la superficie boisée non industrielle de la province ou du nombre de propriétaires de ces boisés. Quoiqu'il en soit, il semble que cette comparaison de même que les résultats dérivés de l'enquête en tant que tel suggèrent d'une part que le nombre de propriétaires de boisés non industriels est plus près de 31 000 que de 39 000 et d'autre part que la superficie boisée détenue par ces individus se rapproche plutôt de 4,0 millions d'acres que de 5,2 millions d'acres.

La grandeur moyenne de la propriété boisée reportée par les 8790 répondants de l'enquête est de 132 acres. Il ne s'agit pas ici de la grandeur moyenne des lots individuels mais bien de l'ensemble de la propriété boisée

des répondants. Puisque le questionnaire ne demandait pas aux répondants d'indiquer le nombre exact de lots constituant sa propriété, il n'est pas possible de déterminer la grandeur moyenne des lots.

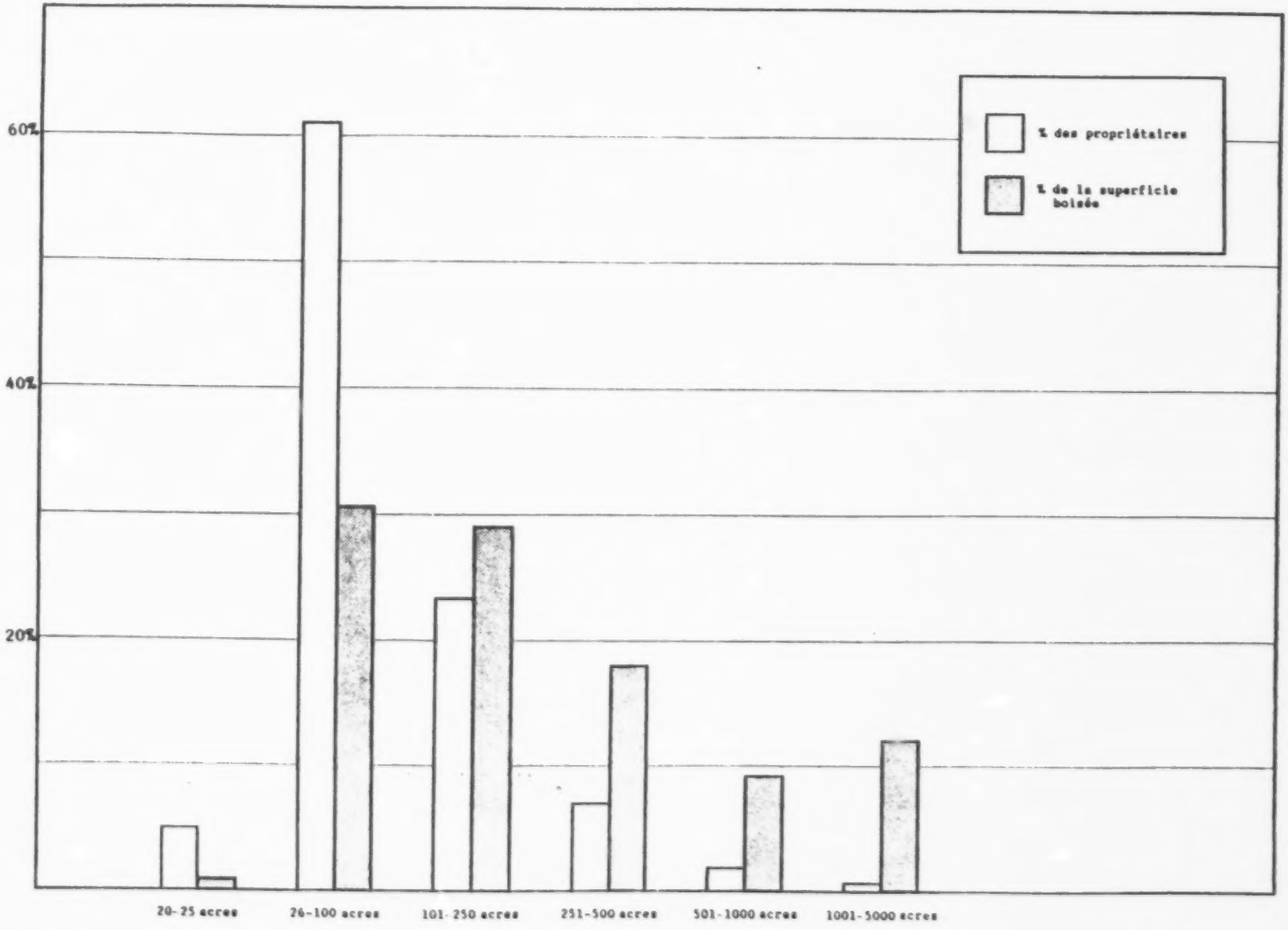
Il apparaît essentiel toutefois, de qualifier cette moyenne de 132 acres. Comme l'indique la figure 2 plus de 60 pour cent des propriétaires ont des boisés dont la superficie s'étent entre 20 et 100 acres. Ces propriétaires ne détiennent cependant qu'un peu plus de 30 pour cent de la superficie boisée reportée totale. Par contre, moins de 10 pour cent des propriétaires possèdent des lots de 251 à 5000 acres et détiennent près de 20 pour cent de la superficie boisée reportée. Plus spécifiquement, les propriétaires de lots de 1000 à 5000 acres à eux seuls détiennent 12 pour cent de la superficie boisée totale reportée alors qu'ils ne représentent que 0.9 pour cent des répondants. Ainsi, si on exclut les propriétés de plus de 1000 acres, la grandeur moyenne des propriétés enquêtées passe de 132 à 116 acres. Ce dernier chiffre semble se rapprocher un peu plus de la perception de la Fédération des propriétaires de lots boisés et d'autres personnes-ressources quant à la grandeur moyenne des propriétés par individus. Finalement, mentionnons également qu'il existe d'importantes variations de la grandeur moyenne des lots au niveau régional. Ces différences seront examinées de façon plus précise à la section suivante.

1.2 Les propriétaires

Au-delà de 95 pour cent des propriétés boisées enquêtées sont détenues par un individu seul ou avec les membres de sa famille et plus des trois quarts des propriétaires demeurent sur ou en deçà de 25 milles de leurs boisés (Figure 3). Les propriétaires résidant à l'extérieur du Nouveau-Brunswick comptent pour à peu près 13 pour cent du total et ils détiennent un peu moins de 12 pour cent de la superficie boisée reportée. Comme nous le verrons dans la section traitant des données au niveau régional, cette question est plus importante dans certaines régions de la province que dans d'autres.

Généralement, la majorité des propriétaires qui ont un entraînement dans le domaine forestier l'ont obtenu par expérience au travail ou grâce à des séminaires ou des cours de courte durée. La majorité ont une éducation qui ne dépasse pas la 12^{e} année mais 15 pour cent ont complété des diplômes dans le domaine commercial et technique et 20 pour cent ont des degrées universitaires.

FIGURE 2 Superficie boisée totale par grandeur des propriétés (% des propriétaires et % de la superficie boisée détenue)



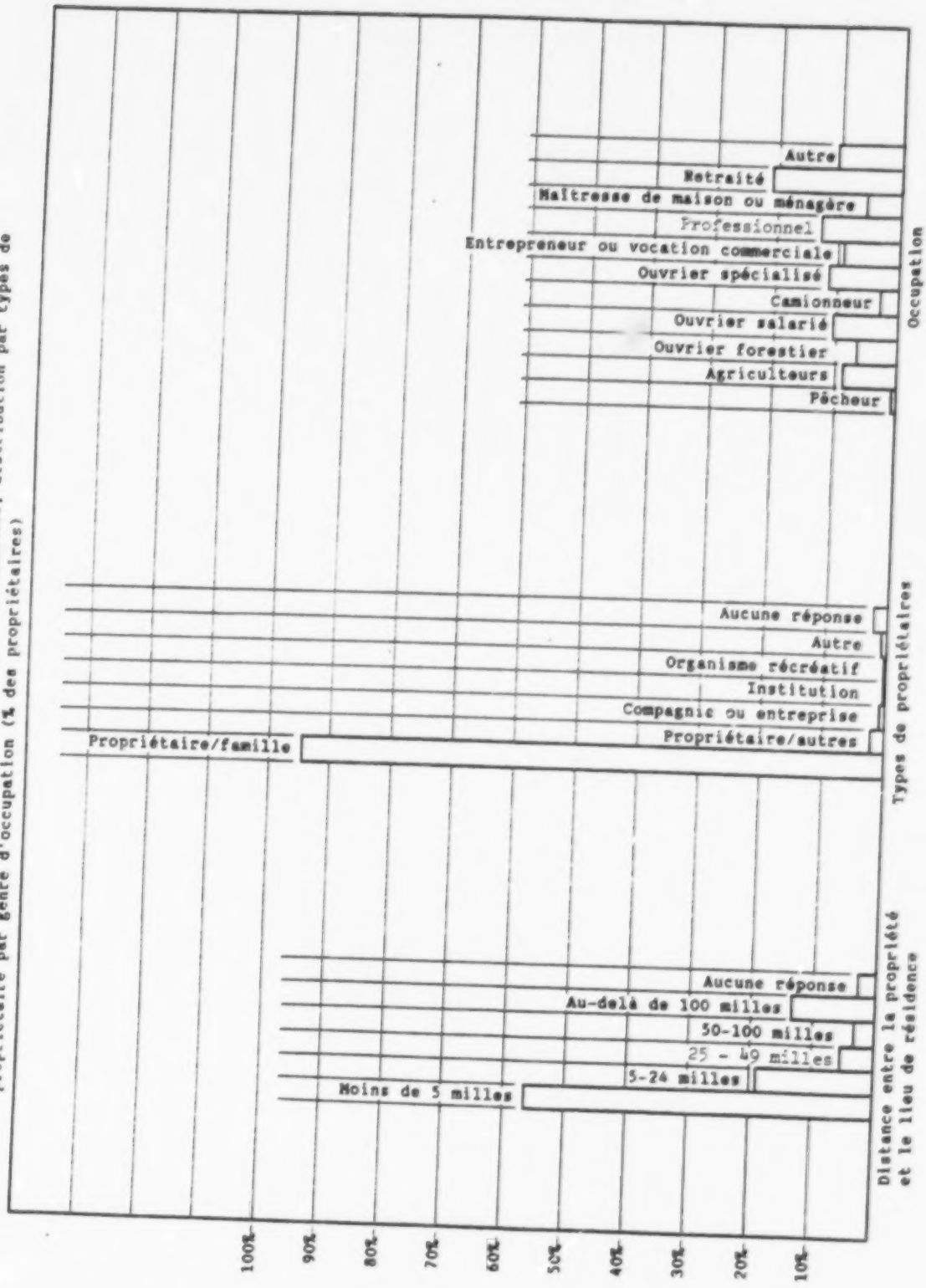


FIGURE 3 Distance entre la propriété boisée et de lieu de résidence, distribution par types de propriétaire par genre d'occupation (% des propriétaires)

Généralement, on peut dire que le niveau d'éducation des propriétaires qui ont répondu à l'enquête est un peu plus élevé que la moyenne de l'ensemble de la population néo-brunswickoise. En effet les données statistiques de 1981 indiquent qu'au Nouveau- Brunswick 16.3 pour cent de la population a complété un diplôme dans le domaine commercial ou technique et 13.4 pour cent possède un diplôme universitaire (Statistique Canada: Demographic Bulletin No. 4, March 1983).

Les occupations principales des propriétaires sont variées, mais on remarque particulièrement que 26 pour cent sont retraités ou ménagères, 42 pour cent sont pêcheurs, agriculteurs, ouvriers salariés ou spécialisés et 22 pour cent sont professionnels ou occupent des postes au sein d'entreprises. Plus de 40 pour cent des propriétaires ont au-delà de 55 ans et plus de 45 pour cent on un revenu annuel moyen inférieur à 15 000 $.

Plus important encore, les résultats indiquent que la majorité des propriétiares (83 pour cent) estiment qu'ils retirent moins de 10 pour cent de leur revenu annuel de leur boisé. Ce résultat est peu surprenant lorsque l'on considère que plus de 66 pour cent des propriétaires ont des boisés qui n'excèdent pas 100 acres. Pour la majorité des propriétaires, la récolte de bois est un revenu d'appoint qui peut être plus ou moins important dépendant des autres occupations du propriétaire et surtout de son revenu annuel total. Lorsque l'on considère la très grande proportion de propriétiares ayant un revenu annuel inférieur à 15 000 $, on ne peut sous-estimer la contribution des boisés pour permettre aux propriétaires de suppléer à leur revenu. De plus, il faut tenir en considération le fait que les bénéfices que retirent les propriétaires de leurs boisés ne sont pas toujours comptabilisés par ceux-ci. L'utilisation de bois de chauffage, par exemple, n'est certainement pas comptabilisé par la majorité des propriétaires.

Lorsque l'on considère l'apport des boisés non industriels au revenu des individus et à l'économie rurale de façon générale, il est également important de différencier entre le revenu d'appoint que peut représenter le boisé pour le propriétaire, et le revenu beaucoup plus important que représentent l'ensemble des boisés non industriels pour ceux pour qui la coupe de bois constitue le gagne-pain principal. Le questionnaire utilisé pour la présente enquête ne s'interrogeait pas sur le volume de bois produit et vendu par des contractants sur les boisés privés. Toutefois, d'après les informations fournies par les offices de commercialisation et la Fédération des propriétaires de boisés privés, il semblerait que de 70 à

80 pour cent du bois vendu annuellement en provenance des boisés privés est récolté par des contractants. Ces contractants, dont on estime le nombre à environ 150, emploient quelques 1200 bûcherons lorsqu'ils travaillent sur des boisés non industriels.(1). Le revenu de ces invidivus provient généralement d'une combinaison de travaux effectués sur les terres de la Couronne, les grandes propriétés industrielles et les petits boisés non industriels. Certains de ces individus sont propriétaires de boisé et par conséquent peuvent être inclus dans les statistiques concernant le pourcentage de revenu provenant de boisés privés. D'autres ne sont pas propriétaires et ne sont pas inclus dans ces statistiques ou encore sont propriétaires mais obtiennent seulement une partie de leur revenu sur leurs propres boisés alors que le reste provient à la récolte fait sur d'autres boisés.

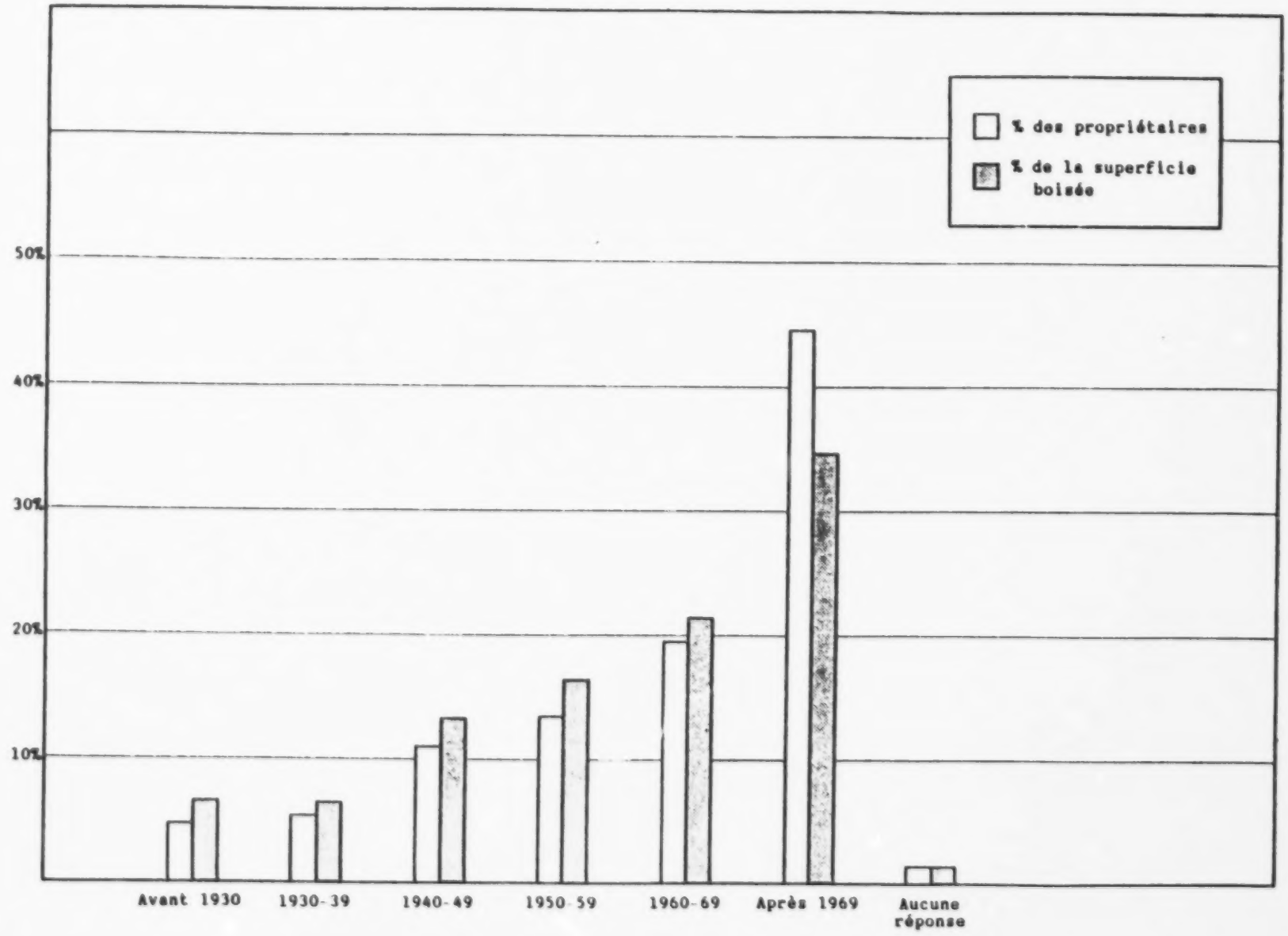
1.3 Durée de détention des propriétés

Le développement ordonné d'un boisé s'étend sur de nombreuses années. Dans certains cas, comme par exemple la plantation d'arbres, le propriétaire risque même de ne jamais connnaître les résultats de ses efforts en raison de la longue période de croissance de l'arbre. Il n'est donc pas étonnant que les responsables de la planification de programmes pour les propriétés boisées non industrielles s'interrogent sur la durée moyenne pendant laquelle les propriétaires conservent leurs propriétés. L'achat de terrains pour fin de spéculation ou la vente fréquente de terrains pour toute une variété de raisons peuvent rendre difficile la planification de la mise en oeuvre de programmes.

Les résultats du questionnaire révèlent que 44 pour cent des répondants ont obtenu leur premier lot boisé après 1970 (Figure 4). Ces propriétaires ne détiennent toutefois qu'environ un tiers de la superficie boisée reportée. C'est donc dire qu'environ deux tiers de la superficie boisée est détenue par des individus qui sont propriétaires de boisés depuis au moins 12 ans. De plus, près de la moitié de la superficie boisée reportée est détenue par des individus qui ont acquis leur premier boisé avant les années 60. Ces individus sont donc propriétaires de boisés depuis tout au moins 22 ans. On doit également tenir compte du fait que ces propriétés peuvent demeurer entre les mains de leurs propriétaires pour un certain nombre d'années à venir.

(1) Ces estimations ont été fournies par des représentants des offices de commercialisation. Il est à noter qu'il s'agit de données très approximatives.

FIGURE 4 Année d'acquisition du premier lot boisé (% des propriétaires et % de la superficie boisée)



Qui plus est, environ un tiers des propriétaires qui ont acquis leur propriété durant les années 60 et un tiers de ceux qui l'ont acquis après 1969 l'ont obtenu par héritage. Même s'il y a eu changement de propriétaires, on peut argumenter que ce changement est moins radical que dans le cas où le boisé est vendu à un individu étranger à la propriété. Ainsi, par exemple, l'héritier a probablement eu l'occasion de participer ou d'être témoin du genre d'activités qui ont pu être entreprises sur la propriété par le passé. Il est possible que cette expérience l'incite à poursuivre ces activités forestières, à les modifier ou à en entreprendre de nouvelles. A tout le moins, les chances sont que l'héritier connaisse mieux la composition de la propriété qu'un étranger.

L'enquête auprès des propriétaires de boisés non industriels en Ontario révèle que 85 pour cent des transferts de propriétés l'ont été par achat direct (Smyth and Nausedas, 1982, p. 21-22). En comparaison, au Nouveau-Brunswick près de la moitié des propriétaires ont hérité une partie ou la totalité de leur boisé. Ce facteur est donc beaucoup plus important ici qu'en Ontario. Les citoyens du Nouveau-Brunswick sont généralement très attachés au patrimoine et une propriété héritée a souvent beaucpoup plus de valeur aux yeux de l'individu que sa simple valeur marchande.

Les résultats révèlent d'ailleurs que la grande majorité des propriétaires qui ont participé à la présente enquête ont indiqué qu'ils ne sont pas intéressés à vendre leur boisé même s'ils pouvaient obtenir un prix juste (Tableau 4). Quoiqu'il s'agit là d'une mesure imparfaite (le prix "juste" n'a pas été défini et les circonstances peuvent changer avec le temps), le résultat obtenu à cette question (Question 17) semble démontrer que les propriétaires de boisés sont satisfaits de détenir ces propriétés. Qui plus est, une grande majorité des propriétaires semblent même disposés à acquérir d'autres boisés si les circonstances le permettent. On peut donc conclure que les répondants de l'enquête affichent une attitude positive pour ce qui est de la possession d'un terrain boisé.

1.4 Les raisons pour détenir un boisé

Les propriétaires achètent ou conservent leurs lots boisés pour toute une gamme de raisons: pour certains ces boisés font partie d'une propriété agricole et/ou résidentielle; pour d'autres les motifs sont plutôt reliés à une activité forestière telle que la production commerciale de bois, la production bois de chauffage, la

TABLEAU 4

Propriétaires intéressés à vendre et à acheter des lots boisés (% de propriétaires)

	Propriétaires intéressés à acheter	Propriétaires intéressés à vendre
Oui	58.7%	19.9%
Non	39.4%	77.8%
Aucune réponse	1.9%	2.3%
TOTAL	100%	100%

récolte des produits de l'érable ou la culture d'arbres de Noel; quelques-uns les détiennent pour des fins récréationnelles ou simplement pour la satisfaction d'en être propriétaire.

Le premier motif indiqué par près de la moitié des répondants est relié au fait que le boisé fait partie de la propriété agricole ou résidentielle du propriétaire. Ceci n'est guère surprenant puisque 56 pour cent des propriétaires demeurent sur ou à moins de 5 milles de leur propriété boisée. Environ 22 pour cent des répondants ont indiqué que leur principal motif pour détenir un boisé est relié à une activité forestière quelconque, telle que la production de bois de chauffage ou d'autres espèces commerciales de bois (bois de pulpe, billes de sciage, etc.), la production d'arbres de Noel ou de produits de l'érable. Ces propriétaires détiennent 22.5 pour cent des boisés reportés. La satisfaction personnelle de détenir un boisé et la possession d'un boiséé à titre de placement ou investissement ont chacun été choisis comme premier motif par environ 13 pour cent des répondants.

Dans certains cas, un propriétaire peut n'avoir aucun intérêt particulier pour son boisé mais peut quand même désirer conserver l'ensemble de sa propriété dont une partie est constituée de boisés. L'ensemble de la propriété peut être détenue pour des fins agricoles ou résidentielles par exemple, et ces motifs peuvent l'inciter à ne pas morceller sa propriété. Dans plusieurs cas cependant, on peut s'attendre à ce que les propriétaires aient plus d'une raison pour détenir sa propriété. Plusieurs raisons ou objectifs, d'importance égale ou non, peuvent coexister (Canham, 1973, p.18). Si on prend l'exemple d'un boisé faisant partie d'une propriété résidentielle, le propriétaire aura d'abord tendance à confirmer le fait qu'il demeure sur sa propriété. Si on ne lui demande pas d'indiquer plus d'une raison, on ne pourra connaître ses autres motifs.

Il est également important de se rappeler que les objectifs des propriétaires ne sont pas immuables et peuvent changer avec le temps et les circonstances. Ainsi, un individu peut avoir acquis une propriété pour des fins essentiellement résidentielles au départ alors que l'augmentation du prix du bois de chauffage peut l'inciter à cette production par la suite. Dans ce contexte, il devient donc important de ne pas seulement s'en tenir à l'objectif premier ou principal du propriétaire mais d'en considérer au moins quelques-uns.

Le tableau 5 présente les raisons principales d'être propriétaires de boisés privés telles qu'indiquées par les répondants. On note immédiatement que l'importance relative des raisons suggérées dans le questionnaire varie considérablement, dépendant que l'on examine les résultats de la première raison seulement (1er choix) ou l'ensemble des trois choix (pour cent cumulatif).

La production de bois de chauffage, qui n'apparaît qu'au troisième rang si on considère seulement le premier choix du répondant, passe au premier rang si on examine les résultats cumulatifs. Alors que les motifs "le boisé fait partie de ma propriété agricole ou résidentielle" sont au premier et deuxième rang si on considère le 1er choix du répondant, ils se retrouvent au 4e et 5e rang respectivement en terme de résultats cumulatifs. Ceci tend d'abord à confirmer le fait qu'il demeure sur sa propriété avant de considérer les autres raisons qui l'incitent à conserver son boisé.

Globalement, les résultats indiquent que:

- Plus de la moitié des répondants indiquent que l'une des raisons d'être propriétaire de boisé est relié au fait que leur résidence permanente ou secondaire y est située.

- Plus de 60 pour cent des propriétaires ont cité la production de bois de chauffage comme étant l'un des motifs pour détenir un boisé. Bien entendu, ceci ne signifie pas qu'ils en aient fait ou qu'ils ont l'intention d'en faire la vente commerciale.

- Moins d'un répondant sur trois identifie la production commerciale de bois comme l'une des trois raisons principales d'être propriétaire de boisé.

- La satisfaction personnelle et l'acquisition d'un boisé à titre d'investissement semblent être des motifs plus importants que la production commerciale de bois pour l'ensemble des propriétaires.

Notons aussi que le fait que pres de 40 pour cent des répondants ont indiqué que leur boisé constituait une partie de leur propriété agricole. On ne doit toutefois pas en conclure que ces fermes sont actives. On estime plutôt aux environs de 10 pour cent la proportion de boisé reliés à des propriétés agricoles en production (Etude agricole du Nouveau-Brunswick, 1977). Le nombre de répondants ayant indiqué que leur occupation principale est relié au secteur agricole (9 pour cent des répondants) semble d'ailleurs confirmer cette estimation.

TABLEAU 5

Raisons pour posséder des boisés selon la région
Tableau des raisons par ordre d'importance (% de propriétaires)

	1re raison		2e raison		3e raison		Pourcentage cumulatif(1)	
	% de prop.	% de terres	% de prop.	% de terres	% de prop.	% de terres	% de prop.	% de terres
Lots boisés font partie de la propriété agricole	25.9	29.7	8.2	7.7	5.6	4.9	39.7	42.3
Résidence secondaire	5.1	3.7	6.6	5.1	5.0	4.6	16.7	13.4
Résidente permanente	20.1	14.4	10.1	8.9	4.9	3.8	35.0	27.1
Production de bois de chauffage	15.5	10.0	26.6	22.9	19.5	19.4	61.6	52.3
Investissement	12.6	16.0	15.6	16.9	15.4	16.2	43.6	49.1
Satisfaction personnelle	12.9	12.4	15.3	15.1	22.7	20.8	50.9	48.3
Vente de bois	4.5	10.2	9.5	15.6	14.3	16.6	28.3	42.4
Fins récréatives	1.6	1.3	4.4	3.4	7.9	7.2	13.9	11.9
Production d'arbres de Noel/ de sirop d'érable	1.8	2.3	3.7	4.4	4.7	6.5	10.3	13.2
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	300%	300%

(1) Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

L'ordre d'importance des raisons pour détenir un boisé varie si on considère la distance qui sépare le propriétaire de sa propriété (Tableau 6). On note que pour les propriétaires demeurant à moins de 25 milles de leur boisé, la raison principale devient la satisfaction d'être propriétaire d'un boisé. La production commerciale de produits forestiers semble plus importante pour les propriétaires demeurant entre 6 à 25 milles de leur propriété. Tout commentaire concernant ce tableau doit cependant tenir en considération le fait que la majorité des propriétiares qui ont répondu au questionnaire demeure à moins de 25 milles de leur propriété. Ainsi, si l'on examine l'ordre d'importance des raisons énumérées par ceux qui demeurent à moins de 25 milles de leur propriété, on remarque que les résultats sont les mêmes qui si on examine l'ordre d'importance des raisons pour l'ensemble des répondants. La première raison en order d'importance est la production de bois de chauffage, la deuxième la satisfaction personnelle de détenir un boisé et la troisième l'acquisition d'un boisé à titre d'investissement.

1.5 L'utilisation des boisés

L'utilisation des boisés non industriels au Nouveau-Brunswick est multiple. En plus de sa contribution importante à l'industrie forestière en tant que tel, les boisés sont également utilisés comme source de bois de chauffage, pour la production d'arbres de Noel ou de produits de l'érable, ou pour des fins récréatives.

Afin de mieux comprendre les intérêts des propriétaires de ces boisés et de dresser un profil de leurs activités, on a demandé aux propriétaires d'identifier le type d'activités qu'ils ont entrepris durant les cinq dernières années ou les raisons qui expliquent pourquoi ils n'en ont pas entrepris. On a également demandé aux propriétaires actifs de spécifier comment et par qui les activités avaient été entreprises et à quels services (aide technique, aide financière, etc.) ils avaient eu recours pour faciliter leurs activités.

i) La vente de produits forestiers

Trois mille deux cent soixante et onze (3271) propriétaires, soit un peu plus d'un tiers des répondants, ont déclaré avoir vendu un ou plusieurs des produits énumérés au tableau 7. Ces propriétaires détiennent 53 pour cent de la superficie boisée reportée. Les résultats démontrent une relation positive entre la grandeur des propriétés et la vente de produits forestiers. Comme l'illustre la figure 5, le plus grand est la propriété,

TABLEAU 6

(1)Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un boisé selon la distance séparant ce boisé du domicile du propriétaire

	Moins de 5 milles	6-25 milles	26-50 milles	51-100 milles	Plus de 100 milles
Lots boisés font partie de la propriété agricole	56.5	20.2	14.0	17.0	18.1
Deuxième résidence	7.3	20.0	30.5	39.3	37.1
Résidence secondaire	44.5	13.6	10.7	22.0	37.5
Production de bois de chauffage	70.5	70.0	57.8	49.0	21.8
Investissement	32.4	53.8	53.4	53.3	67.5
Satisfaction personnelle	43.7	56.5	63.5	62.2	62.7
Vente de bois	27.7	36.1	25.3	25.5	21.8
Fins récréatives	7.9	17.0	11.7	23.0	27.6
Production d'arbres de Noel/de sirop d'érable	9.7	12.7	15.5	8.7	5.6
	300%	300%	300%	300%	300%

(1)Somme des pourcentages pour les 1re, 2e et 3e raisons.

TABLEAU 7

Propriétaires ayant vendu des produits forestiers
au cours des cinq dernières années selon le genre de produits

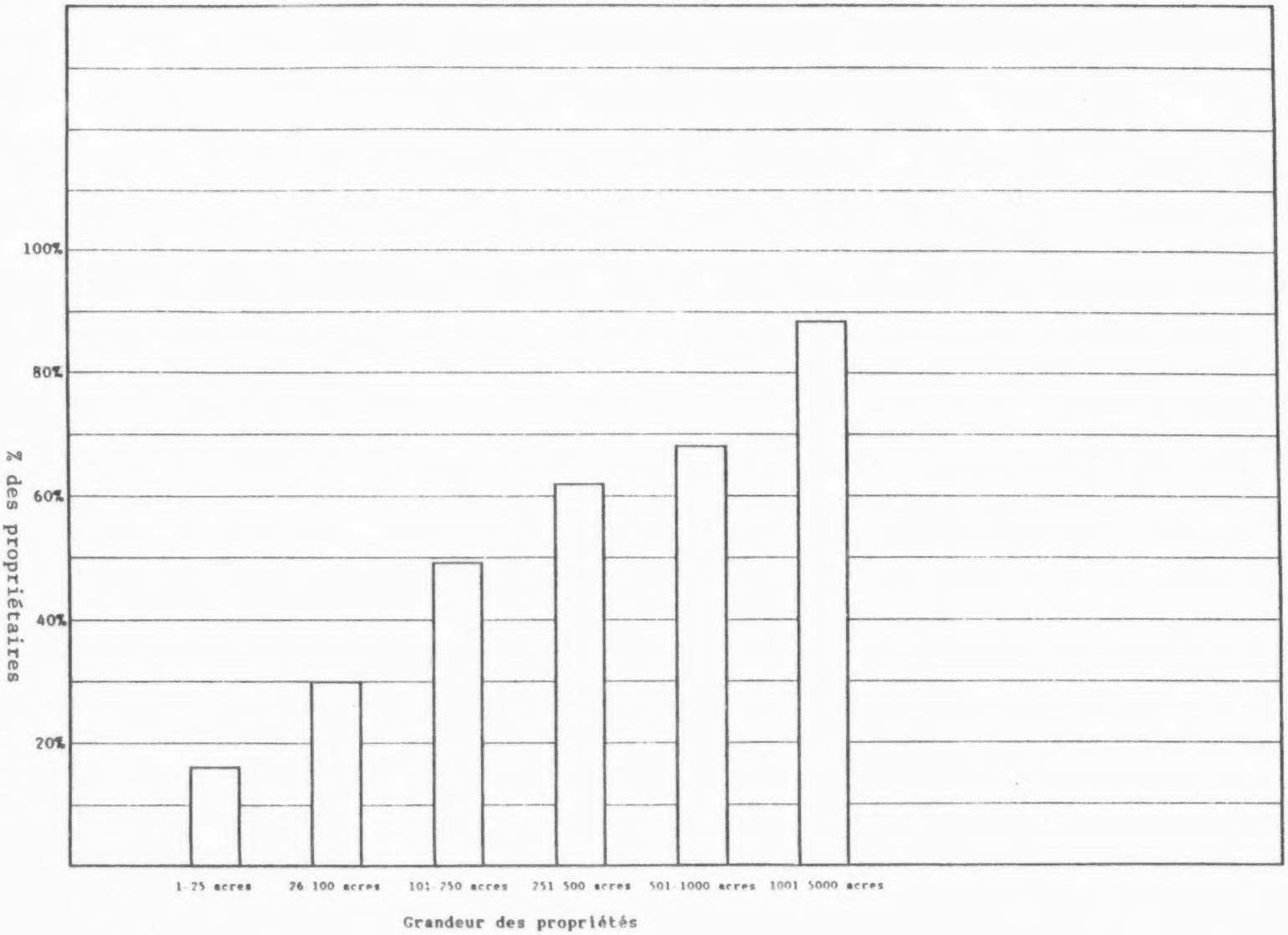
	Nombre de Propriétaires	% de propriétaires (% de boisés)
Ayant vendu des produits forestiers	3,271	37.2 (52.6)
N'ayant pas vendu de produits forestiers	5,474	62.3 (46.9)
Aucune réponse	45	0.5 (0.5
Total	8,790	100.0

Produits vendus	Nombre de produits	% (1)
Bois de chauffage	1,247	38.1
Piquets	406	12.4
Billes de sciage (billes pour bois de construction)	1,273	38.9
Bois de placage	219	6.7
Bois à pâte	2,737	83.7
Arbres de Noel	276	8.4
Sirop d'érable	114	3.5
Autres	95	2.9
Total	6,367	

[1] Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires ayant vendu le produit précis par rapport au nombre de propriétaires ayant vendu au moins un des produits énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu du bois de chauffage}}{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu au moins un produit}} \times 100 = 38.1\%$$

FIGURE 5 Pourcentage des propriétaires qui ont vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années par grandeur des propriétés



la plus grande est la proportion de propriétaires ayant vendu un ou plusieurs des produits forestiers énumérés dans le questionnaire.

Plus de 80 pour cent des 3271 propriétaires qui ont vendu un ou plusieurs produits forestiers ont entre autre vendu du bois de pulpe. Ces propriétaires détiennent environ 46 pour cent de la superficie boisée reportée dans l'enquête. Le bois de sciage et le bois de chauffage suivent en ordre d'importance; dans les deux cas; 38 pour cent des propriétaires ayant vendu des produits forestiers par le passé ont indiqué avoir vendu ces produits. Les propriétaires qui indiquent avoir coupé du bois de chauffage et du bois de sciage pour la vente détiennent plus de 50 pour cent de la superficie boisée reportée.

La majorité des répondants (environ 55 pour cent) qui n'ont pas vendu de produits forestiers indiquent qu'ils étaient trop occupés à d'autres activités pour s'en préoccuper comme l'une des trois raisons principales pour expliquer ce fait. Cette raison prédomine d ailleurs à tous les niveaux que ce soit le premier, deuxième ou troisième choix du répondant (Tableau 8).

La moitié des répondants qui n'ont pas vendu de bois au cours des cinq dernières années indiquent entre autre que les arbres de leurs boisés sont trop petits pour la vente ou qu'il existe des problèmes accès ou de route sur leur propriété. Ces propriétaires détiennent 17 pour cent de la superficie boisée reportée.

On remarque des prix trop bas ou l'impossibilité de trouver un marché pour le produit constituent des éléments secondaires pour expliquer pourquoi les propriétaires n'ont pas vendu de produits. A prime à bord, ce résultat pourrait paraître surprenant compte tenu de la situation précaire qui prévaut depuis quelques temps en terme de marchés disponibles pour les produits forestiers. Une explication fort plausible a cependant été suggérée lors des ateliers qui ont été tenus à travers la province: seuls les propriétaires n'ayant vendu aucun produit au cours des cinq dernières années ont répondu à cette question. Ces propriétaires peuvent très bien ne pas être au courant des problèmes de marché ou de prix qui peuvent exister. Si on avait demandé aux propriétaires ayant vendu un ou plusieurs produits, si des problèmes de marché ou de prix les ont empêché d'écouler tous les produits qu'ils auraient souhaité, l'importance de ces facteurs aurait pu être différente. Il ne faudrait donc pas conclure des résultats du tableau 8 que les marchés et les prix disponibles pour les produits ne constituent pas des barrières importantes à la récolte et la vente de produits forestiers.

TABLEAU 8

Raisons principales pour ne pas avoir vendu de produits forestiers au cours des cinq dernières années

	% de prop. 1re raison	% de prop. 2e raison	% de prop. 3e raison	% de prop. % cumulatif (1)	% de la superficie boisée détenue % cumulatif (1)
Trop occupé à d'autres activités	25.9	15.5	13.5	54.9	54.5
Acheté le(s) lot(s) boisé(s) pour en faire d'autres usages	14.3	9.9	7.7	31.9	26.9
Ne savais pas quels produits vendre ni comment les vendre	4.7	7.3	6.7	18.7	20.7
Les prix étaient trop bas	5.2	8.9	8.3	22.4	25.9
Contre l'abattage des arbres	2.5	3.3	2.9	8.7	10.5
Pas de marché pour vendre le bois	1.8	2.9	3.4	8.1	8.8
Les arbres ne sont pas assez gros pour la vente	13.8	9.6	6.9	30.3	26.8
L'abattage pourrait endommager les autres arbres demeurant sur pied	3.3	9.8	8.9	22.0	22.4
Problèmes d'accès ou de chemins	6.6	11.9	10.6	29.1	26.2
Pas pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables	1.6	3.1	6.3	11.0	16.8
Un revenu supplémentaire augmenterait l'impôt à payer	1.7	4.2	6.2	12.1	13.8
Un revenu supplémentaire pourrait diminuer le supplément de pension pour personnes âgées	0.9	1.3	1.0	3.2	3.0
Incapable en raison de mon âge	3.7	1.9	2.7	8.3	8.2
Incapable pour cause d'absence	5.7	6.4	8.1	20.2	18.4
Vient d'acheter ou d'hériter le boisé	8.3	4.0	6.8	19.1	17.1
Total	100%	100%	100%	300%	300%

(1) Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

Finalement, si environ 62 pour cent (ou près des deux tiers) des répondants déclarent ne pas avoir vendu de produits forestiers durant les cinq dernières années, seul 40 pour cent indiquent n'avoir fait aucune récolte de produits forestiers au courant de cette même période. On peut donc en conclure qu'un peu plus de 20 pour cent des répondants ont utilisé des produits en provenance de leur boisé pour des fins personnelles.

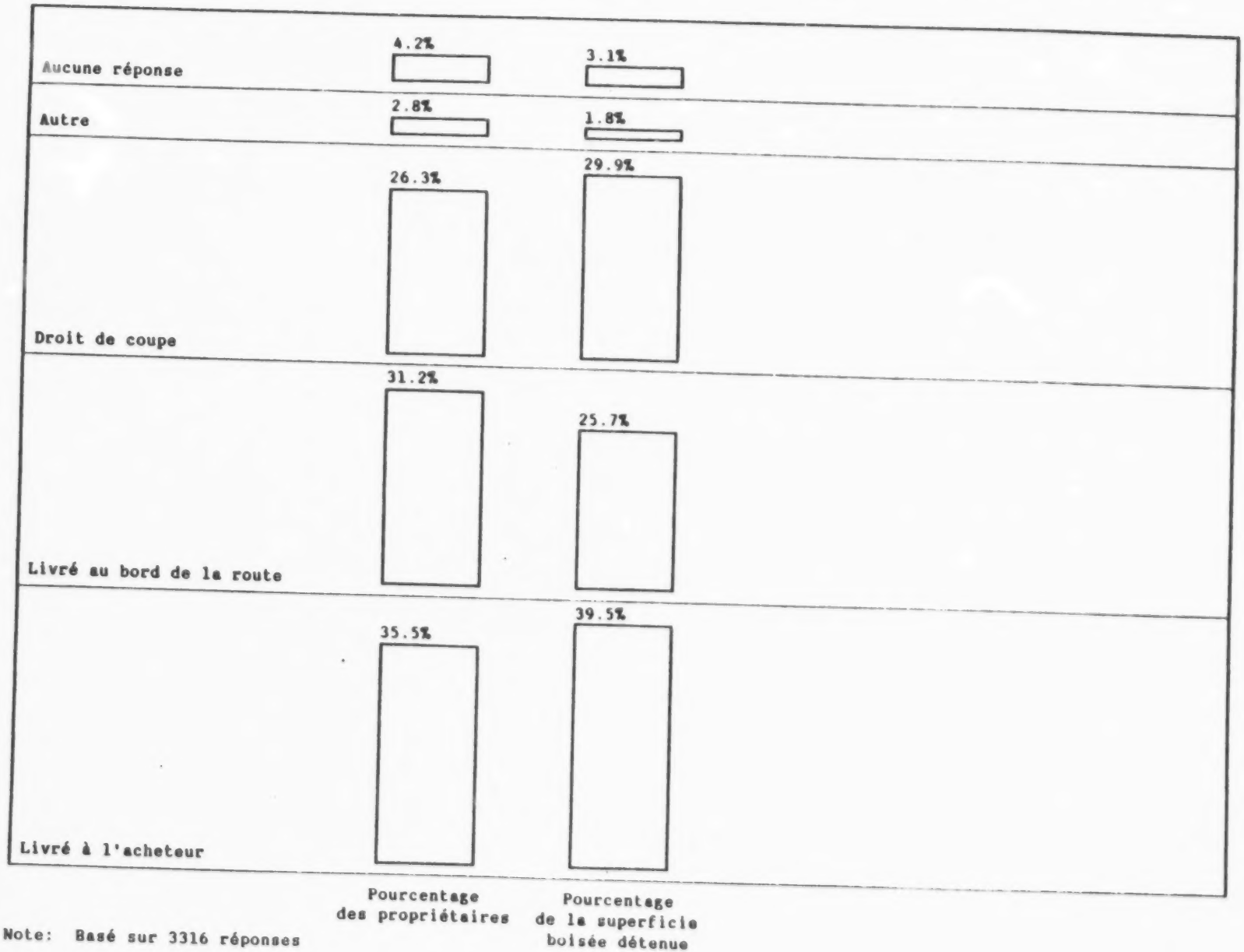
ii) Comment et par qui se fait la récolte des produits forestiers

Plus du quart des propriétaires ayant vendu des produits forestiers l'ont fait par la vente du droit de coupe. Les propriétaires qui ont employé cette méthode de transaction détiennent environ 30 pour cent de la superficie boisée exploitée. Le reste des produits forestiers a généralement été vendu à part égale au bord de la route ou livré à l'acheteur (Figure 6).

Près de la moitié des répondants indiquent qu'un tracteur a été utilisé pour sortir les produits de bois. Les débardeuses (skidder) n'ont été utilisées que par 14 pour cent des propriétaires. On note cependant que ces propriétaires détiennent 23 pour cent de la superficie boisée reportée par les propriétaires qui ont vendu des produits, ce qui indique que cet équipement a été employé plus fréquemment par les propriétaires de grands boisés que par les autres (Tableau 9).

Par ailleurs, les intentions futures des propriétaires révèlent un désir de diminuer l'utilisation des débardeuses et de faire une plus grande utilisation des chevaux sur les boisés non industriels. On a suggéré, durant les consultations au niveau régional, la possibilité que les propriétaires plus âgés seraient ceux qui aimeraient faire une plus grande utilisation du cheval dans le future en raison surtout de leur expérience passée avec ce mode d'opération. Comme le démontre la figure 7-1, les données suggèrent qu'il y a relativement peu de différence entre les propriétaires qui ont utilisé les chevaux par le passé quelque soit le groupe d'âge. Par ailleurs, en ce qui concerne les projets d'avenir, la figure 7-2 démontre un accroissement de la progression des groupes d'âge. Parallèlement, plus les propriétaires sont âgés, moins on désire faire utilisaiton de débusqueuses ou de débardeuses. Quoiqu'il semble y avoir une relation entre l'âge des propriétaires et le mode d'opération préféré, on ne peut ignorer le fait que même chez les catégories de propriétaires de moins de 45 ans, on aimerait vouloir faire une beaucoup plus grande utilisation des chevaux dans le futur (plus de deux fois plus de propriétaires aimeraient

FIGURE 6 Méthode de vente utilisée pour la plus grande partie des produits forestiers vendus



Note: Basé sur 3316 réponses

TABLEAU 9

La façon dont la plupart des produits forestiers ont été débardés jusqu'au bord de la route

	% de propriétaires	% de boisés
Tracteur agricole	41.4	48.9
Cheval	9.2	9.9
Porteur	12.5	9.1
Débardeuse	23.6	14.0
Motoneige	0.8	1.4
Autre	9.2	12.5
Aucune réponse	3.3	4.2
TOTAL	100.0	100.0

FIGURE 7 1 Genre d'équipement utilisé par groupe d'âge (% des propriétaires)

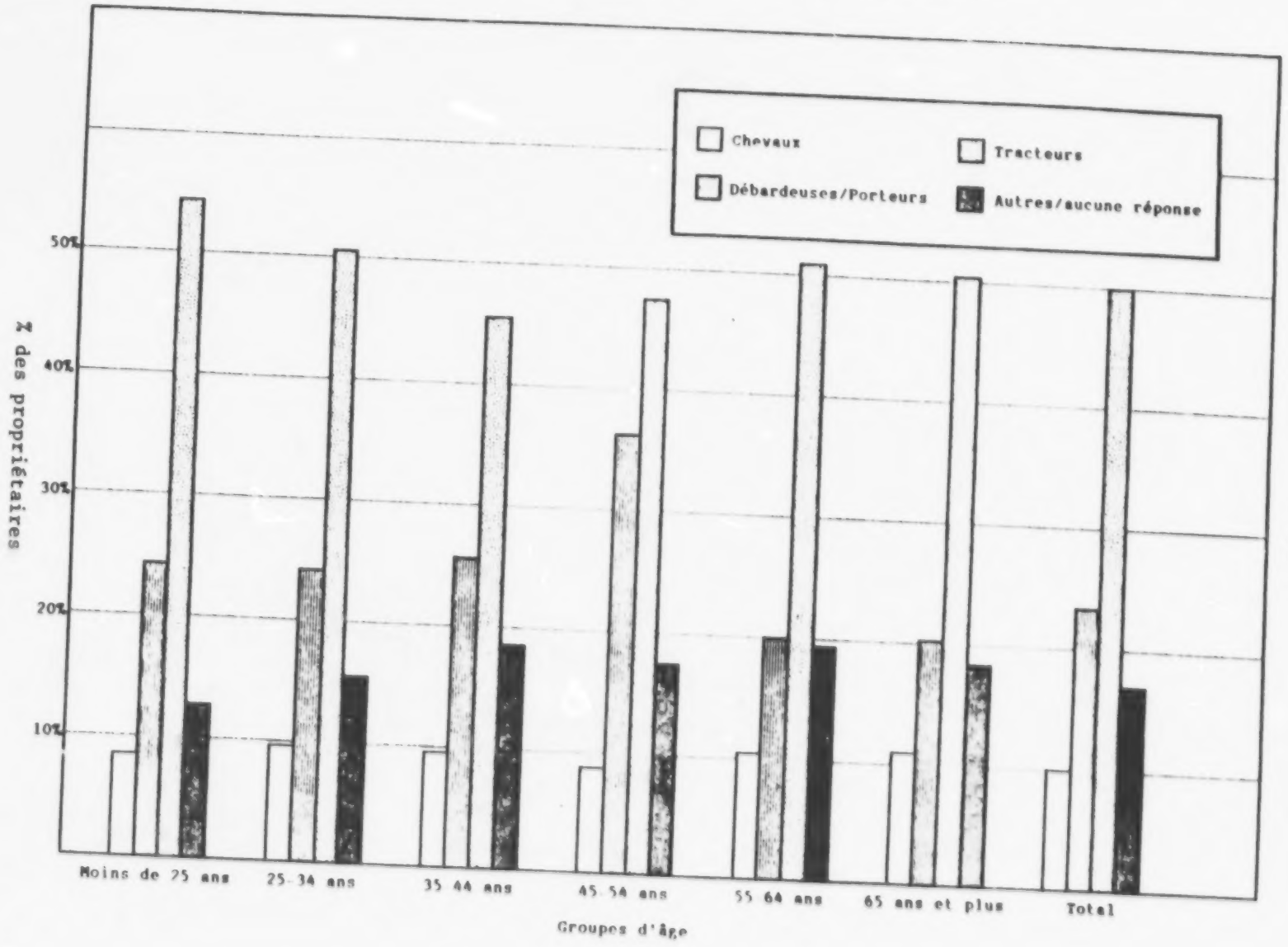
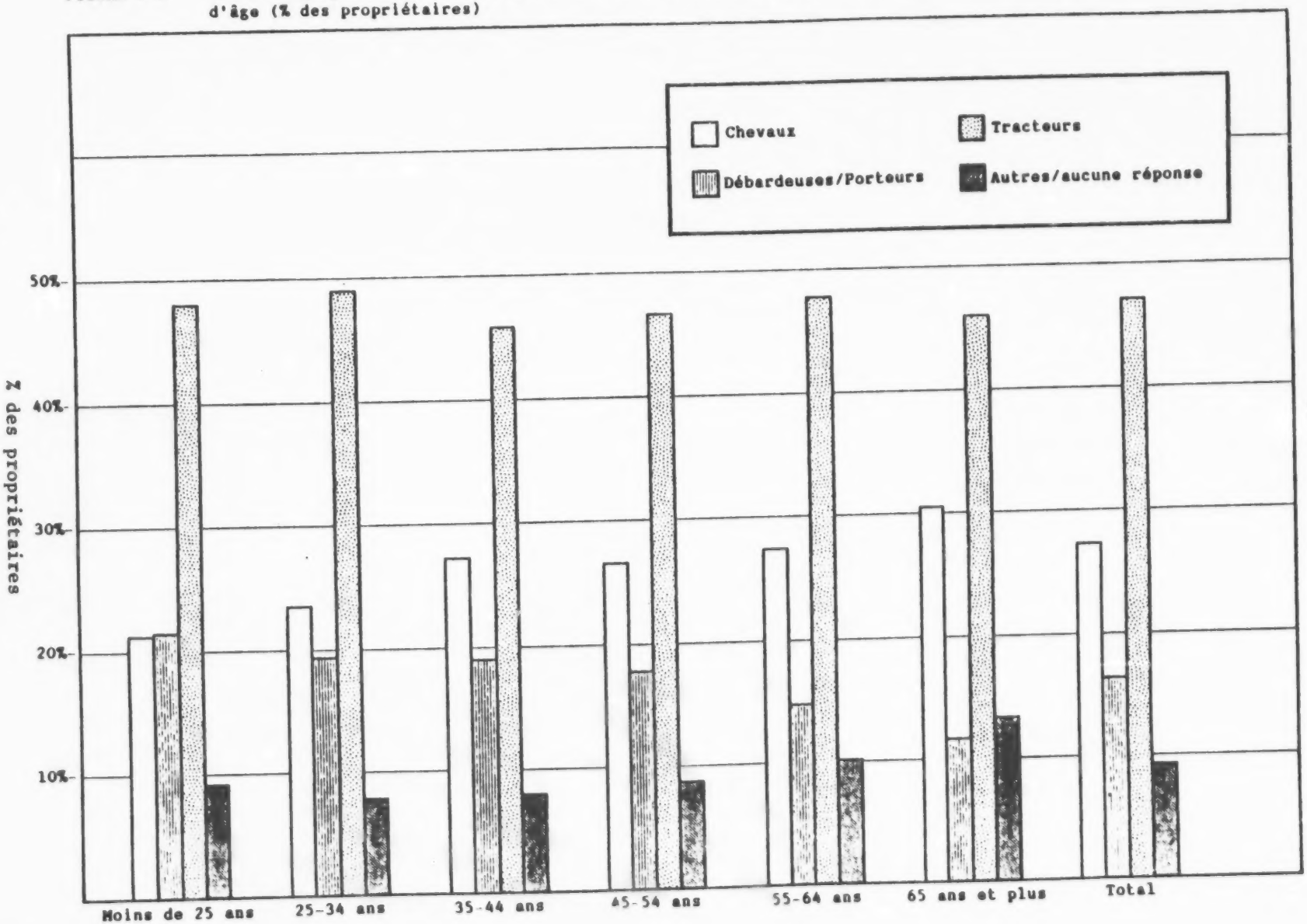


FIGURE 7-2 Genre d'équipement que les propriétaires ont l'intention d'utiliser dans le futur par groupe d'âge (% des propriétaires)



utiliser les chevaux) alors que la proportion de ces propriétaires voulant utiliser les débusqueuses ou débardeuses reste relativement la même que par le passé.

Des quelques 5317 répondants qui ont vendu ou utilisé personnellement des produits forestiers en provenance de leur boisé, la grande majorité (70 pour cent) en ont fait la récolte eux-mêmes, avec ou sans l'aide des membres de leur famille. Ces propriétaires détiennent 55 pour cent de la superficie boisée reportée par les propriétaires qui ont vendu des produits. La popularité de ce mode de fonctionnement demeure grande auprès des propriétaires lorsqu'ils expriment leurs intentions futures. Environ 63 pour cent des propriétaires qui ont l'intention de faire la récolte de produits forestiers dans le futur ont indiqué qu'ils le feraient eux-mêmes avec ou sans l'aide de leur famille. Ce facteur est intéressant lorsque l'on considère que l'une des raisons principales de la majorité des propriétaires pour ne pas avoir exploité le boisé par le passé est relié au fait qu'ils étaient trop occupés à d'autres occupations. Le taux de chômage élevé qui prévaut actuellement explique peut-être une partie de ce résultat qui peut sembler contradictoire à prime à bord. Plusieurs propriétaires dont l'occupation principale n'est pas reliée à l'exploitation de la forêt se retourne toutefois vers cette ressource en période de chômage.

Il faut dire, cependant, que le nombre de propriétaires qui ont l'intention dans le futur d'exploiter leur boisé eux-mêmes <u>avec</u> l'aide de personnes embauchées à l'extérieur double presque par rapport à ce qu'il était au cours des cinq dernières années. Alors que 8.8 pour cent des propriétaires ont fait la récolte de leur boisé avec une aide extérieure par le passé, 15.1 pour cent indiquent vouloir utiliser ce genre d'arrangement dans le futur (Tableau 10). On note également que les plus grandes sont les boisés plus les propriétaires ont l'intention de faire appel à de l'aide extérieure pour l'exploitation future de leur propriété.

Il est également intéressant de noter que la proportion de propriétaires qui ont l'intention de faire exploiter leur boisé par un contractant pour un droit de coupe est légèrement inférieure à la proportion de propriétaires qui ont utilisé les services d'un contractant par le passé. L'enquête démontre d'ailleurs que des 1224 propriétaires qui ont fait utilisation de ces services par le passé, près de la moitié n'ont pas été entièrement satisfaits des résultats obtenus. Le thème des services offerts par les contractants sera élaboré dans une section ultérieure.

TABLEAU 10-1

La récolte de produits forestiers - Expérience antérieure et projets d'avenir des propriétaires (% de propriétaires)

	Expérience antérieure		Projets d'avenir	
	% de propr.	% de boisés	% de propr.	% de boisés
Moi-même et/ou des membres de ma famille	69.5	54.5	63.4	48.1
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	8.8	14.5	15.1	21.6
Une équipe de bûcherons engagés	4.0	7.7	6.0	8.8
Un contractant	11.6	18.3	11.0	17.3
Autre	2.5	1.8	2.0	2.0
Aucune réponse	3.6	3.2	2.5	2.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

****

TABLEAU 10-2

Qui effectuera les prochaines coupes selon la grandeur des boisés

	moins de 25 acres	26-100 acres	101-250 acres	251-500 acres	501-1000 acres	1001-5000 acres
Moi-même et/ou des membres de ma famille	75.3	70.0	56.3	46.3	31.3	16.2
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	11.4	11.9	18.3	23.8	31.3	35.1
Une équipe de bûcherons engagés	4.4	4.9	7.3	7.3	11.9	16.2
Un contractant	3.7	8.8	13.1	18.8	21.7	28.4
Autre	1.5	1.9	2.3	1.4	3.0	2.7
Aucune réponse	3.7	2.5	2.7	2.4	.8	1.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

iii) Les travaux d'aménagement forestier

Quatre mille vingt-sept (4027) propriétaires, soit 45 pour cent des répondants, ont indiqué avoir entrepris un ou plusieurs des travaux d'aménagement forestiers énumérés dans le questionnaire. En tout, 8420 activités ont été effectuées par ces propriétaires au courant des cinq dernières années. Le degré de spécialisation de la gamme de travaux d'aménagement suggérés dans le questionnaire varie considérablement et inclus des activités qui ne contribuent pas nécessairement à l'accroissement du stock de bois disponible, tel que l'entretien des lignes de propriété, jusqu'aux activités axées sur la production accrue de bois tel que l'éclaircie et l'espacement de jeunes peuplements. Certains ont argumenté lors des consultations qui se sont tenues que la liste d'activités suggérée aux propriétaires aurait dû inclure la récolte de parcelles de boisés matures. En effet, le questionnaire référait à la coupe pour fin d'aménagement (coupe partielle et coupe d'arbres de qualité inférieure), mais non spécifiquement à la coupe des sites matures. Il faut dire toutefois qu'un certain nombre de questions traitaient de façon spécifique de la récolte de prosuits forestiers (Questions 18 à 23). De façon générale, on ne devrait considérer les activités d'aménagement énumérées comme de simples indicateurs du niveau d'aménagement forestier effectué par les propriétaires et non comme une mesure absolue.

Les activités les plus populaires par le passé en ordre d'importance ont été l'entretien des lignes de propriétés, la construction de voies d'accès et la coupe du bois pour des fins d'aménagement. Des programmes gouvernementaux d'aide financière et technique étaient disponibles au cours des cinq dernières années pour ce genre d'activités. Toutefois, les résultats indiquent que seul une minorité de propriétaires (838 propriétaires ou 20 pour cent) ont reporté avoir bénéficié d'une telle aide pour accomplir leurs activités.

Plusieurs personnes consultées ont indiqué être surprises par ce bas pourcentage de propriétaires ayant reporté avoir reçu une aide financière pour accomplir leurs travaux. Afin de vérifier la fiabilité des réponses reçues un échantillon de 100 propriétaires choisis au hasard a été établi pour chacun des deux groupes suivants: les propriétaires qui avaient indiqué avoir bénéficié d'aide financière; et les propriétaires qui avaient indiqué ne pas en avoir reçu. Les réponses de ces 200 propriétaires ont été comparées aux dossiers au ministère des Ressources naturelles concernant les programmes d'aide financière.

Cette comparaison indique que 13 pour cent des propriétaires de l'échantillon qui ont indiqué ne pas avoir reçu d'aide financière en ont en fait reçu.

Parmi les raisons qui ont été avancées pour expliquer ce phénomème, mentionnons la possibilité que certains propriétaires n'ont pas compris la question correctement ou encore qu'ils ne réalisent pas que les activités qu'ils entreprennent sont subventionnées. Par exemple, dans le cas des premiers programmes d'aide financière à être mis en place, les octrois n'étaient pas versés aux propriétaires mais plutôt aux équipes qui accomplissaient les travaux. Le propriétaire devait également débourser 10 pour cent du coût total des travaux. Il est donc possible que le propriétaire ait eu l'impression de payer pour ses projets plutôt que de recevoir une aide financière. Une autre raison suggérée est la possibilité que certains propriétaires ont hésité à déclarer ces octrois de peur de subir des représailles en ce qui concerne l'impôt sur le revenu. Par ailleurs, cet exercice de comparaison des données révèle aussi que 7 pour cent des propriétaires qui avaient indiqué avoir reçu de l'aide financière n'ont selon les dossiers du ministère, reçu que de l'aide technique. Les résultats obtenus à cette question doivent donc être considérés avec prudence.

Comme dans le cas de l'assistance financière, seul un répondant sur quatre indique avoir reçu de l'aide technique du gouvernement pour mener à bien ses travaux. La grande majorité de ceux qui ont bénéficié de ces services techniques ont toutefois indiqué qu'ils en avaient été satisfaits. Ici encore,il nous a été suggéré que certains propriétaires ont pu recevoir des services techniques, mais n'ont pas compris la question qui leur était posée. Une entrevue avec le propriétaire permettant de préciser un peu plus la question aurait pu donner des résultats différents.

Les résultats semblent indiquer que de plus en plus de propriétaires sont intéressés à entreprendre des travaux d'aménagement sur leur boisé dans les prochaines cinq années. Alors que 45 pour cent des propriétaires reportent avoir entrepris certains travaux par le passé, 60 pour cent ou 5343 propriétaires déclarent avoir l'intention d'en entreprendre au courant des cinq prochaines années. Le nombre d'activités que l'on entend entreprendre passeraient de 8420 qu'il était durant les cinq dernières années à 13 804. En moyenne, chaque propriétaire prévoit donc effectuer 2.5 activités alors qu'en moyenne il en a entrepris 2 par le passé.

L'importance relative des types d'activités futures prévues semble également différée en quelques points de ce qui s'est produit antérieurement (Tableau 11). On note par exemple, que l'activité prévue la plus populaire auprès des propriétaires est la coupe du bois pour fin d'aménagement. L'entretien de lignes de propriété se retrouve au deuxième rang et est suivi par la construction de routes d'accès. Quoique le nombre absolu de propriétaires prévoyant entretenir les lignes de propriété et construire des routes d'accès augmente, le pourcentage de propriétaires intéressés par ces activités demeure même que par le passé (53 pour cent et 42 pour cent respectivement). Par ailleurs, on remarque également un intérêt plus marqué que par le passé pour les travaux d'éclaircissement et d'espacement des jeunes peuplements. Alors que cette activité a été entreprise par 26 pour cent des propriétaires ayant effectué des travaux d'aménagement par le passé, 38 pour cent l'incluent dans leurs plans pour les prochaines cinq années.

Finalement, les résultats révèlent que près d'un propriétaire sur quatre prévoit utiliser les services d'une équipe entraînée ou une organisation de propriétaires pour faire effectuer les travaux d'aménagement planifiés. Les trois autres quarts indiquent qu'ils prévoient effectuer le travail eux-mêmes ou avec l'aide des membres de leur famille. Encore une fois, on peut se poser des questions sur la praticabilité de cette intention lorsqu'une majorité

TABLEAU 11

Travaux d'aménagement - Expérience antérieure et projets d'avenir
(Nombre et % de propriétaires)

	Expérience antérieure		Projets d'avenir	
	Nombre de prop.	%	Nombre de prop.	%
J'ai entrepris des travaux d'aménagement	4,027	44.9	5,343	60.8
Je n'ai pas entrepris de travaux d'aménagement	4,762	55.0	3,389	38.6
Aucune réponse	1	0.1	58	0.6
Total	8,790	100.0	8,790	100.0

Travaux	Nombre de Travaux	% (1)	Nombre de Travaux	% (1)
Scarification/plantation d'arbres	575	14.3	1,104	20.7
Eclaircie et espacement de jeunes peuplements	1,049	26.0	2,060	38.6
Culture d'arbres de Noel	446	11.1	894	16.7
Construction de voies d'accès	1,721	42.7	2,273	42.5
Coupe de bois à des fins d'aménagement	1,712	42.5	3,111	58.2
Aménagement d'érablières	239	5.9	445	8.3
Contrôle de la végétation	148	3.7	258	4.8
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	240	6.0	562	10.5
Entretien des lignes de propriété	2,147	53.5	2,879	53.9
Autres	143	3.6	218	4.1
Nombre total de travaux	8,420		13,804	

[1]Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires qui ont entrepris (ou prévu d'entreprendre) le travail précis par rapport au nombre total de propriétaires qui ont entrepris (ou prévu d'entreprendre) au moins un des travaux divers énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires qui ont entrepris des travaux de scarification}}{\text{Nombre de propriétaires qui ont entrepris au moins un travail}} \times 100 = 14{,}3\%$$

de propriétaires semblent indiquer qu'ils sont trop occupés par d'autres activités pour faire la récolte de leur boisé. Il demeure toutefois que la décision gouvernementale de modifier les programmes d'aide financière pour permettre aux propriétaires qui le désirent d'entreprendre eux-mêmes les travaux d'aménagement sur leur boisé semble refléter le souhait de ces derniers.

1.6 L'utilisation des contractants

Au total, 1224 propriétaires enquêtés (ou 14 pour cent) ont révélé avoir fait usage de contractants par le passé. Environ la moitié des propriétaires ayant utilisé les services des contractants ont indiqué qu'ils n'avaient pas été entièrement satisfaits de ces services.

L'utilisation d'équipement non-adapté aux petites propriétés est souvent évoquée comme l'une des raisons principales expliquant la réticence des propriétaires à faire effectuer la récolte de leur boisé par un contractant. On soutient, entre autre, que l'utilisation de débardeuses (skidder) est dommageable à la repousse de jeunes peuplements. Il est donc intéressant de noter dans ce contexte que la proportion de propriétaires prévoyant utiliser cet équipement dans la récolte de produits futur reste pratiquement la même alors qu'un nombre considérablement plus élevé de propriétaires émettent l'intention (ou le souhait) d'utiliser le cheval pour sortir leur bois.

Des 622 propriétaires qui ont vendu des droits de coupe par le passé, seulement un tiers prévoient le faire à nouveau au courant des cinq prochaines années. Ceci peut être attribué en partie à l'insatisfaction des propriétaires mais est peut-être également relié au fait que la plus grande partie du boisé a été récoltée durant les cinq années précédentes.

Environ 32 pour cent des propriétaires qui ont vendu des droits de coupe étaient retraités ou ménagères. De plus, 26 pour cent ont indiqué que leur occupation principale était reliée à une entreprise commerciale ou à un emploi à caractère professionnel. Au-delà de 50 pour cent des propriétaires ayant vendu des droits de coupe étaient âgés de plus de 55 ans.

Finalement, notons qu'il ne semble y avoir aucune différence significative entre les propriétaires ayant fait appel aux services des contractants et les autres en ce qui concerne le niveau et le type de travaux d'aménagement forestier entrepris par le passé ou ceux que l'on prévoit

entreprendre dans le futur. L'importance relative des raisons indiquées pour détenir un boisé est également essentiellement la même que pour les autres propriétaires.

1.7 Les services offerts

Le ministère des Ressources naturelles a plus de 40 bureaux régionaux et locaux à travers la province. Des services d'extension forestière sont disponibles aux cinq bureaux régionaux et à plusieurs bureaux de district afin de fournir de l'aide technique et dans certains cas, de l'aide financière pour l'aménagement des lots boisés.

Dans la plupart des régions du Nouveau-Brunswick, les propriétaires de lots boisés non industriels bénéficient également des services d'un office de commercialisation, d'un syndicat forestier ou d'une coopérative ou association de producteurs. Ces organismes offrent différents services. Certains négocient le nombre de cordes de bois et le prix du bois vendu aux compagnies, distribuent les coupons qui permettent aux individus de vendre du bois à telle ou telle compagnie, fournissent de l'aide technique et des renseignements généraux concernant différentes pratiques forestières ou sont responsables de la mise en oeuvre de certains programmes d'aide financière gouvernementaux pour l'aménagement des lots boisés non industriels.

Finalement, certaines compagnies de pâtes et papiers offrent quelques services aux propriétaires de boisés non industriels. A titre d'exemple, une compagnie opère au nord de la province offre des semis à prix réduits pour le reboisement de boisés non industriels et quelques compagnies ont entrepris un travail d'inventaire de ces propriétés. Dans l'ensemble toutefois, l'industrie au Nouveau-Brunswick n'a pas mis sur pied un évantail de services aussi extensifs que ce que l'on peut retrouver dans certains Etats américains par exemple.

Le questionnaire a tenté de déterminer si les propriétaires connaissent les services qui existent, s'ils en ont bénéficié par le passé, s'ils en ont été satisfaits et de quels organismes ils préféraient les recevoir dans le futur.

Les résultats démontrent que 80 pour cent des propriétaires n'ont jamais utilisé les services du ministère des Ressources naturelles ou n'étaient même pas au courant de l'existence de tels services pour les boisés non industriels (Tableau 12). Même si on ne connaît généralement pas les services offerts ou que l'on ne les a

TABLEAU 12

Utilisation des services offerts
(Nombre et % de propriétaires)

Aide offerte par le Service de consultation forestière	Nombre de propriétaires	%
J'ai eu recours à ces services ou un technicien en consultation forestière a communiqué avec moi	1,435	16.3
Je n'ai jamais eu recours à ces services et personne n'a communiqué avec moi	4,946	56.3
Je ne savais pas qu'il existait de tels services	2,109	24.0
Aucune réponse	300	3.4
Total	8,790	100.0
Services offerts par les organisations de propriétaires de lots boisés		
J'ai eu recours à ces services	822	9.3
Je n'ai jamais eu recours à ces services	6,484	73.8
Je ne savais pas qu'il existait de tels services	1,253	14.3
Aucune réponse	231	2.6
Total	8,790	100.0

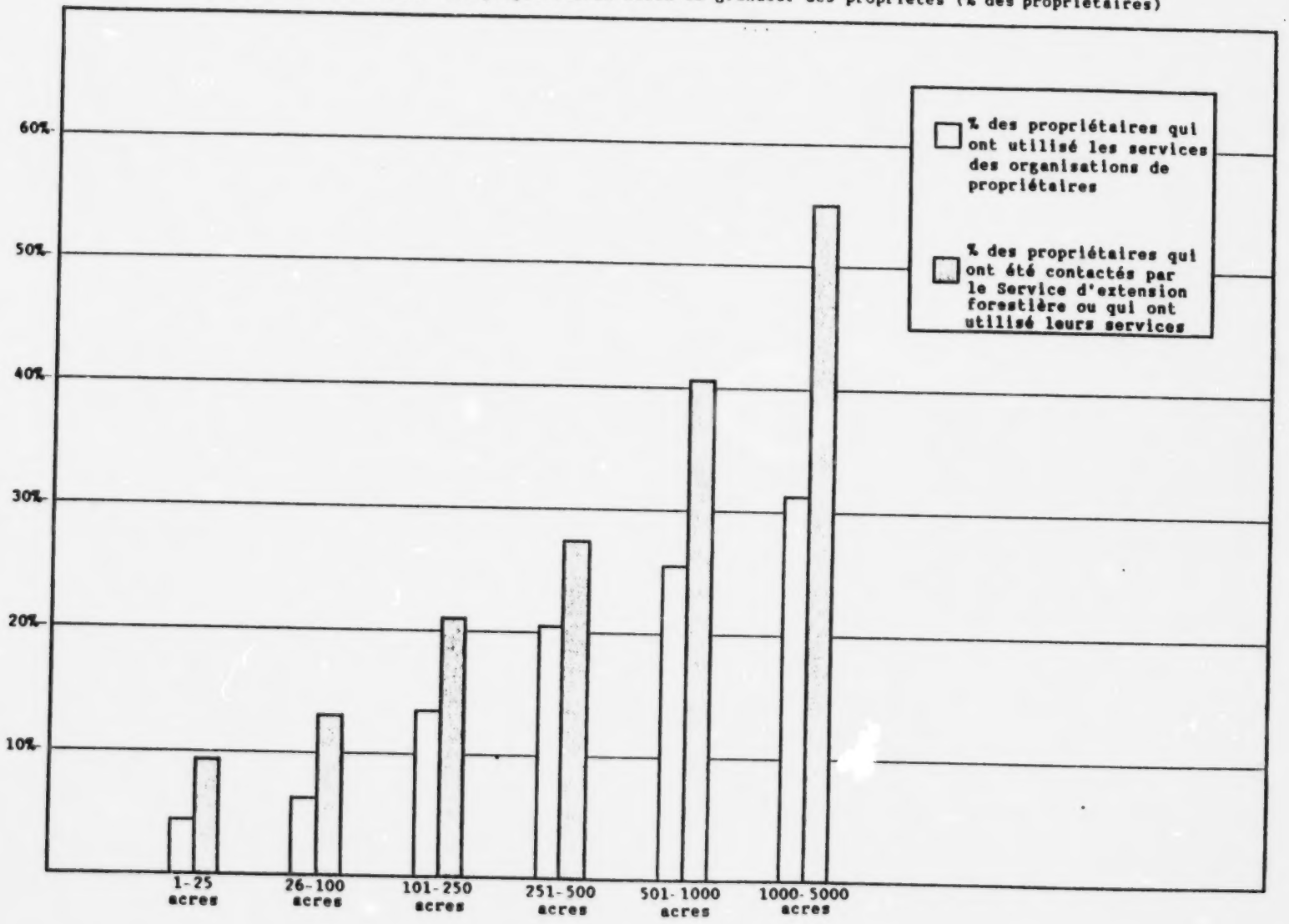
pas utilisés, la plupart des propriétaires ont révélé connaître l'emplacement du bureau du ministère des Ressources naturelles le plus près de leur boisé. Il est possible que les propriétaires aient bénéficié d'autres services de ce bureau, tels les permis de pêche ou de chasse ou encore qu'ils connaissent l'emplacement de ces bureaux sans connaître précisément les services qui y sont offerts. On note aussi que les propriétaires de boisés excédant 500 acres font appel en plus grand nombre que les autres aux services disponibles. Généralement, la grande majorité de ceux qui ont utilisé les services s'en disent satisfaits.

Les services offerts par les offices par les offices de commercialisation ou autres organismes de propriétaires semblent être mieux connus que ceux offerts par le ministère des Ressources naturelles. Deux raisons peuvent expliquer ce résultat. En premier lieu, on doit se rappeler qu'un plébiscite précède la formation de toute office de commercialisation et que la majorité des propriétaires doivent être en faveur de sa formation avant qu'elle ne puisse être constituée. En second lieu, il faut tenir en considération le fait que pour vendre son bois, le propriétaire doit obtenir un coupon l'y autorisant de la part de son office de commercialisation. C'est par ce système de coupons que les offices contrôlent la quantité de bois vendu à chacune des compagnies avec lesquelles elles ont conclu des contrats. Ce contrat entre le propriétaire et son office de commercialisation devrait donc faciliter la diffusion d'information sur les services existants.

Toutefois, même si les propriétaires semblent un peu mieux informés des services offerts par les offices de commercialisation que par le ministère des Ressources naturelles, les résultats indiquent qu'un plus grand nombre de propriétaires ont fait appel aux services du ministère qu'à ceux des organisations de propriétaires. Comme dans le cas des services offerts par le ministère des Ressources naturelles, la plus grande est la propriété, le plus les propriétaires ont utilisé les services (Figure 8). Tout comme dans le cas des services offerts par le ministère des Ressources naturelles de producteurs se sont dit satisfaits de l'aide obtenue.

A l'heure actuelle, des services techniques pour les boisés non industriels sont donc dispensés à la fois par le service d'extension forestière du ministère des Ressources naturelles et par les organisations de producteurs. La province de Québec, qui utilisait également cette approche jusqu'à quelques années passées, a maintenant modifié ce système. Les services techniques sont depuis quelques

FIGURE 8 Les services utilisés par les propriétaires selon la grandeur des propriétés (% des propriétaires)



années dispensés par des associations de producteurs intéressés à l'aménagement de leurs boisés. Le gouvernement du Québec a donc retiré les services techniques qu'il offrait et a transféré une partie des fonds qui étaient auparavant utilisés pour payer le personnel du ministère aux associations de propriétaires. Ces associations sont des entités distinctes des offices de commercialisation mais opèrent en étroite collaboration avec ces derniers. La raison d'être des offices, comme l'indique leur nom, est de faire la mise en marché du bois des propriétaires. Ces offices ne s'impliquent donc pas directement dans les programmes d'aménagement. Toutefois, puisque d'une part on ne peut mettre en marché un produit que l'on a pas et d'autre part qu'il ne sert à rien de produire un produit que l'on ne peut pas vendre, les actions des offices de commercialisation et des associations responsables de l'aménagement de boisés sont étroitement coordonnées.

Afin de sonder la préférence des propriétaires sur la question des pourvoyeurs de services, on leur a demandé de qui ils préféraient obtenir les services techniques dans le futur si le besoin se présentait. Les résultats suivants ont été obtenus (Tableau 13):

- Près du quart des répondants ont indiqué ne pas avoir besoin ou carrément ne pas vouloir de tels services.

- Des propriétaires qui désirent ou ont besoin de tels services, trois sur quatre ont répondu qu'ils préféreraient obtenir ces services du ministère des Ressources naturelles plutôt que d'une organisation de propriétaires.

- Très peu de propriétaires (moins de 2 pour cent) semblent intéressé à recevoir ces services d'une compagnie qui utilise le bois ou d'une firme d'experts-conseils.

Lorsque l'on examine les résultats, il faut se rappeler que la question posée ne faisait aucunement état de l'expérience de la province de Québec décrite ci-haut. En ce sens, on peut peut-être dire que la question a été posée hors contexte et on peut présumer que la réponse du propriétaire est basée sur le système existant. Une des caractéristiques du système existant est le fait que les offices de commercialisation de la province opèrent en bonne partie grâce à des fonds recueillis à partir de redevance sur le bois vendu. Ainsi, pour chaque corde de bois vendu, une portion du prix de vente (généralement de $0.75 à $1.50, selon la sorte de bois et la région) est retenue pour couvrir les frais d'opération des offices. Il est possible que ce facteur ait influencé les réponses des

TABLEAU 13

Préférence en ce qui concerne l'aide technique
(Nombre et % de propriétaires)

	Nombre de propriétaires	%
Industrie utilisatrice de bois	140	1.6
Offices de commercialisation/ association de propriétaires de lots boisés	1,141	13.0
Service de consultation forestière	3,328	37.9
Compagnie privée (experts-conseils)	84	1.0
Sans importance	802	9.0
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	2,323	26.4
Aucune réponse	972	11.1
Total	8,790	100.0

propriétaires. Lorsque les services sont offerts par le gouvernement, on a tendance à moins se préoccuper des coûts qui en résultent. Il est probable que la capacité financière du gouvernement pour ces services soit perçue comme étant plus stable que celle des offices de commercialisation et cet aspect "sécuritaire" a pu être pris en considération par les propriétaires.

Quoiqu'il n'est pas possible ici de comparer les résultats qui pourraient être obtenus si on posait la question à nouveau mais cette fois-ci dans un contexte plus précis, le tableau 14 démontre un fait intéressant. D'après ces données, les services de l'extension forestière sont préférés dans une plus grande mesure par ceux qui ne les ont pas utilisés par le passé que par ceux qui y ont fait appel. Par contre, la situation inverse se présente si on examine les données concernant les offices de commercialisation. Dans ce cas, la proportion de ceux qui désirent obtenir les services de l'organisation est plus grande parmi ceux qui les ont utilisés par le passé que les autres.

Il faut reconnaître bien entendu que cette comparaison n'offre qu'une mesure imparfaite des attitudes des différents groupes. Toutefois, cet exercice a tendance à confirmer l'hypothèse voulant que les propriétaires qui n'ont pas eu d'expérience aux programmes gouvernementaux. De la même manière, on remarque au tableau 15 que les propriétaires qui n'ont pas reçu d'information de leur office de commercialisation ont tendance à préférer que les services techniques soient offerts par le service d'extension forestière. Toute interprétation des résultats de la question concernant la préférence des propriétaires pour les services techniques devraient donc tenir ces facteurs en considération.

Le nombre de propriétaires qui indique ne pas avoir besoin d'aide technique est moins grand parmi ceux qui ont vendu des produits ou qui ont entrepris ou prévoient entreprendre des travaux d'aménagement forestier au courant des cinq dernières années que parmi les autres. Si on examine le tableau 16, on remarque aussi que la proportion de propriétaires préféraient recevoir l'aide technique d'une organisation de producteurs passe de 13 pour cent si on considère l'ensemble des répondants à 18 pour cent si on considère seulement ceux qui ont vendu des produits par le passé. Par ailleurs la proportion des propriétaires qui préfèrent obtenir ces services du ministère des Ressources naturelles demeure relativement stable.

TABLEAU 14-1

Préférence en ce qui concerne l'aide technique
Propriétaires qui ont eu recours à l'aide du
Service de consultation forestière et ceux qui ne l'ont pas fait
(Nombre de propriétaires)

	J'ai eu recours à ces services		Je n'ai pas eu recours à ces services		Je ne savais pas qu'il existait de tels services		Aucune réponse	
	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.
Industrie utilisatrice de bois	15	1.1	84	1.7	35	1.7	6	2.0
Office de commercialisation, association de propriétaires de boisés	261	18.2	600	12.1	248	11.7	32	10.7
Service de consultation forestière	786	54.7	1632	33.0	868	41.2	42	14.0
Compagnie privée (experts-conseils)	21	1.5	40	0.8	21	1.0	2	0.7
Sans importance	149	10.4	413	8.4	224	10.6	16	5.3
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	109	7.6	1674	33.8	474	22.5	66	22.0
Aucune réponse	94	6.5	503	10.2	239	11.3	136	45.5
Total	1435	100.0	4946	100.0	2109	100.0	300	100.0

TABLEAU 14-2

Préférence en ce qui concerne l'aide technique

Propriétaires qui ont eu recours à l'aide offerte par les organisations des propriétaires de boisés et ceux qui ne l'ont pas fait

(Nombre et % de propriétaires)

	J'ai eu recours à ces services		Je n'ai pas eu recours à ces services		Je ne savais pas qu'il existait de tels services		Aucune réponse	
	# de prop.	% de prop.	# de pror.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.
Industrie utilisatrice de bois	10	1.2	101	1.6	24	1.7	5	2.2
Office de commercialisation/ association de propriétaires de boisé	243	29.6	755	11.6	124	9.9	19	8.2
Service de consultation forestière	354	43.1	2375	36.6	558	44.5	41	17.8
Compagnie privée (experts-conseils)	13	1.6	58	0.9	13	1.0	0	0
Sans importance	76	9.3	589	9.1	130	10.6	7	3.0
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	61	7.4	1960	30.2	269	21.5	33	14.3
Aucune réponse	65	7.8	646	10.0	135	10.8	126	54.5
Total	822	100.0	6484	100.0	1253	100.0	231	100.0

TABLEAU 15

Préférence en ce qui concerne l'aide technique
Propriétaires qui ont reçu de l'information d'une
organisation de propriétaires de boisé et ceux qui n'en ont pas reçu

	J'ai reçu de l'information		N'ai pas reçu d'information		Ne savais pas qu'il existait de l'information		Aucune réponse	
	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.
Industrie utilisatrice de bois	46	1.3	83	1.8	8	1.7	98	59.7
Office de commercialisation/ association de propriétaires de boisé	727	20.1	368	8.1	35	7.7	3	1.8
Service de consultation forestière	1319	36.5	1848	40.6	141	30.7	11	6.7
Compagnie privée (experts-conseils)	36	1.0	41	0.9	7	1.5	20	12.0
Sans importance	369	10.2	386	8.5	43	9.4	0	0
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	795	22.0	1339	29.4	161	35.2	4	2.4
Aucune réponse	320	8.9	492	10.7	62	13.8	28	17.3
Total	3612	100.0	4557	100.0	457	100.0	164	100.0

TABLEAU 16

Préférence en ce qui concerne l'aide technique - Propriétaires qui ont vendu des produits forestiers au cours de cinq dernières années ou ceux qui n'ont vendu aucun produit
(Nombre et % de propriétaires)

	J'ai vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années		Je n'ai pas vendu de produit forestiers au cours des cinq dernières années		Aucune réponse
	# de prop.	% de prop.	# de prop.	% de prop.	# de prop.
Industrie utilisatrice de bois	68	2.1	70	1.3	2
Office de commercialisation/ association de propriétaires de boisé	604	18.5	531	9.7	6
Service de consultation forestière	1228	37.5	2091	38.2	9
Compagnie privée (experts-conseils)	39	1.2	44	0.8	1
Sans importance	310	9.5	489	8.9	3
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	698	21.3	1612	29.5	13
Aucune réponse	324	9.9	637	11.6	11
Total	3271	100.0	5474	100.0	45

L'examen des préférences des propriétaires qui ont entrepris un ou plusieurs travaux d'aménagement forestier par le passé (Tableau 17), révèle que les propriétaires ayant entrepris de la scarification et/ou plantation, le développement d'arbres de Noel ou des activités de contrôle de la végétation tendent à afficher une préférence un peu plus marquée pour les services du ministère des Ressources naturelles. Il est possible que ces résultats soient reliés au fait que le ministère possède certains équipements pour la scarification qui sont mis à la disposition des producteurs. Le ministère est aussi responsable de la production et de la distribution de semis. Ce sont également les techniciens du ministère qui s'occupent généralement des propriétaires impliqués dans la production d'arbres de Noel. Le contrôle de la végétation au Nouveau-Brunswick est, comme on le sait, essentiellement relié au reboisement et la production d'arbres de Noel.

Finalement on remarque aussi que comparativement aux autres produits, une plus grande proportion des propriétaires impliqués dans la production de billes de sciage (veneer logs) semblent préférer recevoir les services d'aide technique des offices de commercialisation (Tableau 18). Ce type de bois est essentiellement produit dans la région représentée par l'Office de commercialisation du sud du Nouveau-Brunswick. Or, on sait que la coopérative des producteurs de cette région est probablement celle qui offre directement le plus de services techniques en comparaison aux autres offices de la province. Il est possible que ce facteur ait une influence sur les résultats de cette composante.

1.8 Les propriétés héritées

Comme on l'a indiqué plus tôt, une grande proportion des boisés du Nouveau-Brunswick ont été transmis par héritage de génération en génération. Afin de déterminer s'il existe des différences significatives dans les attitudes des propriétaires qui ont hérité une partie de leurs lots et les autres, les questionnaires des répondants ont hérité une partie de leurs lots et les autres, les questionnaires des répondants ont été divisés en deux groupes:

1 - Ceux qui indiquent qu'une partie ou la totalité de leurs boisés appartiennent aux membres de leur famille depuis au moins 25 ans.

2 - Tous les autres.

TABLEAU 17

Préférence en ce qui concerne l'aide technique
selon le genre de travaux entrepris au cours des cinq dernières années
(Nombre et % de propriétaires)

	Scarification		Eclaircie Espacement		Arbres de Noel		Construction de voies d'accès		Coupe pour des fins d'aménagement		Erablières		Contrôle de la végétation		Lutte contre les insectes et maladies		Lignes de propriété		Autres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Industrie utilisatrice de bois	11	1.9	12	1.1	6	1.3	28	1.6	27	1.6	2	0.8	3	2.0	9	3.8	33	1.5	1	0.7
Office de commercialisation/ association de propriétaires de boisé	107	18.6	237	22.6	73	16.4	331	19.2	309	18.1	41	17.2	21	14.2	46	19.2	390	18.2	18	12.6
Service de consultation forestière	300	52.2	464	44.2	242	54.3	797	46.3	709	41.4	116	48.5	88	59.5	116	48.3	913	42.5	61	42.7
Compagnie privée (experts-conseils)	9	1.6	14	1.3	6	1.4	22	1.3	18	1.0	1	0.4	3	2.0	1	0.4	33	1.5	3	2.1
Sans importance	56	9.7	105	10.2	50	11.2	173	10.1	150	8.8	25	10.5	15	10.1	15	6.2	215	10.0	15	10.5
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	58	10.1	145	13.8	38	8.5	258	15.0	356	20.8	38	15.9	13	8.8	34	14.2	407	18.9	30	21.0
Aucune réponse	34	5.9	72	6.8	31	6.9	112	6.5	143	9.4	16	6.7	5	3.4	19	7.9	156	7.1	15	10.4
TOTAL	575	100%	1049	100%	446	100%	1712	100%	239	100%	239	100%	148	100%	240	100%	2147	100%	143	100%

TABLEAU 18

Préférence en ce qui concerne l'aide technique selon le genre de produits vendus
(Nombre et % de propriétaires)

	Bois de chauffage		Piquets/ Poteaux/Pilots		Billes de sciage		Billes de placage		Bois à pâte		Arbres de Noel		Sirop d'érable		Autre	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Industrie utilisatrice de bois	29	2.3	12	2.9	24	1.9	2	0.9	60	2.2	5	1.8	1	0.8	1	1.1
Office de commercialisation/ association de propriétaires de boisé	269	21.6	94	23.2	258	20.3	64	29.2	517	18.9	56	20.3	16	14.0	22	23.2
Service de consultation forestière	471	37.8	153	37.7	478	37.6	73	33.3	1019	37.2	133	48.2	56	49.1	41	43.2
Compagnie privée (conseils-experts)	19	1.5	6	1.5	19	1.5	3	1.4	31	1.1	4	1.5	2	1.8	3	3.2
Sans importance	118	9.5	39	9.6	135	10.6	20	9.1	263	9.6	23	8.3	12	10.5	5	5.2
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	236	18.9	70	17.2	247	19.4	38	17.4	589	21.5	37	13.4	15	13.2	14	14.7
Aucune réponse	105	8.4	32	7.9	112	8.8	19	8.7	258	9.4	18	6.5	12	10.5	9	9.5
Total	1247	100%	406	100%	1273	105	219	100%	2737	100%	276	100%	114	100%	95	100%

Cette comparaison (Figure 9) démontre que les raisons principales de détenir un boisé pour les propriétaires du premier groupe sont: le boisé fait partie de leur propriété agricole et le boisé sert à la production commerciale de bois. Pour le deuxième groupe, la raison principale est plutôt reliée au fait que le boisé fait partie d'une propriété résidentielle ou que le propriétaire considère ce boisé comme un investissement. Dans toutes les régions, la proportion de propriétaires indiquent que la production commerciale du bois est un motif important pour être propriétaire de boisé est plus grande parmi ceux qui déclarent que le boisé est détenu par la famille depuis au moins 25 ans que par les autres. Parallèlement, la raison "le boisé représente un investissement" ou "un placement" est plus importante pour les propriétaires qui ont indiqué que leur boisé n'appartient pas à leur famille il y a 25 ans.

Quoique la production commerciale de bois semble être un motif plus important pour détenir un boisé parmi les propriétaires de boisés qui font partie du domaine familial depuis au moins 25 ans, ces propriétaires n'ont cependant pas été plus actifs (1) que les autres en terme de produits récoltés durant les cinq dernières années (Tableau 19). Le type de produits vendus est également comparable dans les deux cas. La seule exception à cette règle générale se retrouve dans la région du sud du Nouveau-Brunswick. Dans ce cas, 87 pour cent des propriétaires de boisés hérités ayant vendu des produits forestiers ont indiqué avoir vendu du bois de pulpe. par contre, pour l'autre groupe, seul 54 pour cent des propriétaires qui ont vendu au moins un produit forestier par le passé ont entre autre vendu du bois de pulpe.

La comparaison des deux groupes révèle aussi que la vente du droit de coupe s'est produite plus fréquemment parmi les propriétaires dont les boisés sont appartenus par la famille depuis au moins 25 ans que parmi l'autre groupe de propriétaires. Généralement, les propriétaires de ce premier groupe (boisés appartenant à la famille depuis au moins 25 ans) sont également plus satisfaits des services des contractants que les autres. Ce facteur se répercute dans les projets d'avenir où on note que les propriétaires du groupe qui ont indiqué que leurs boisés n'appartiennent pas à leur famille depuis 25 ans prévoient faire une utilisation moindre des services des contractants dans le

---

(1) Le terme "actif" est utilisé en fonction du nombre de participants et du nombre de produits vendus seulement et non en terme de volume de production. Le questionnaire ne contenait aucune question relative à cette dernière variable.

FIGURE 9-1 Raisons pour détenir un boisé selon la méthode d'acquisition de la propriété (% cumulatif de la première, deuxième et troisième raisons choisies par les propriétaires)

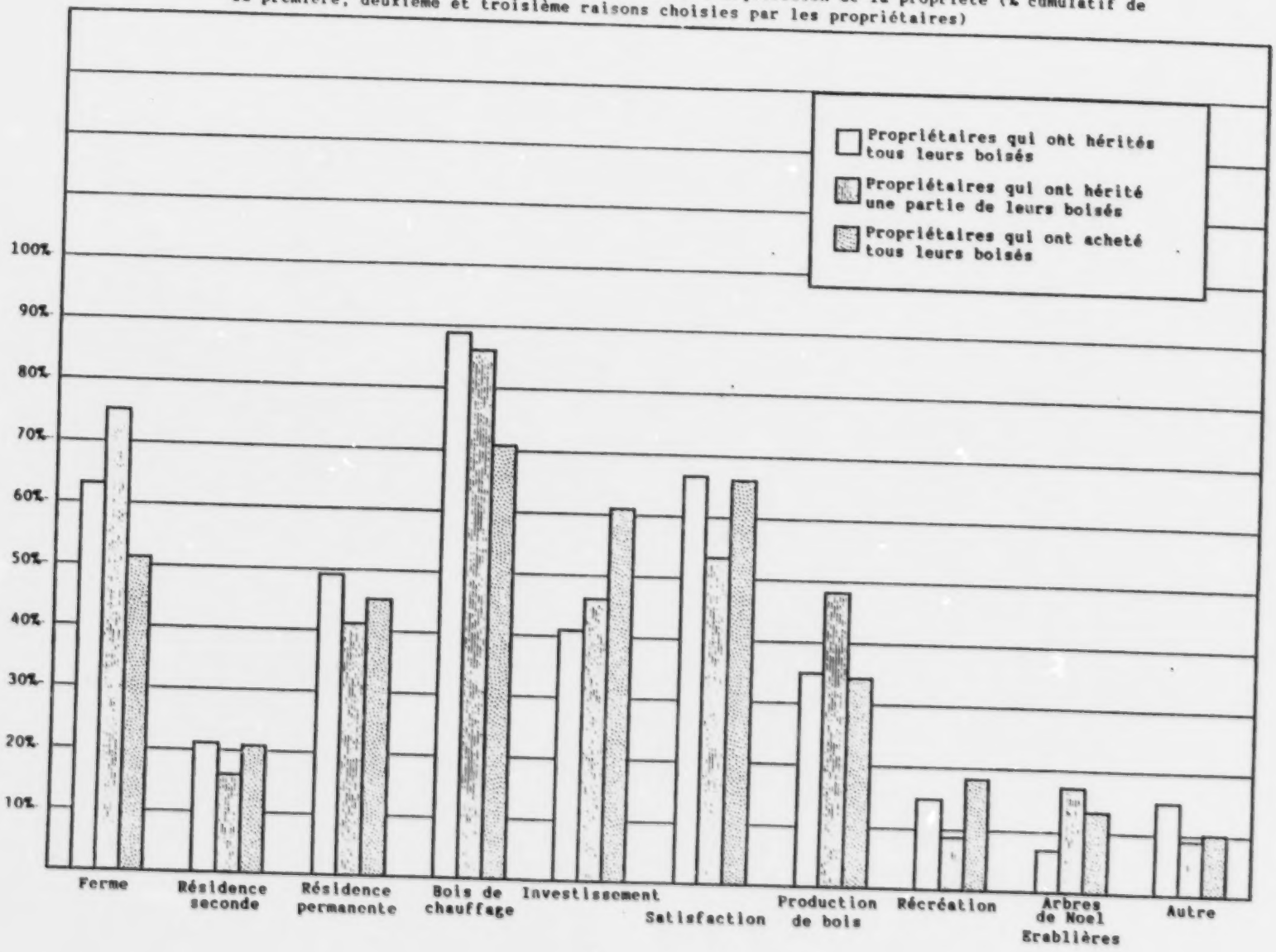


FIGURE 9-2
Raison pour détenir un boisé par région--Boisés appartenant à la famille depuis 25 ans ou plus et boisés appartenant à la famille depuis moins de 25 ans (% cumulatif de la première, deuxième et troisième raisons des propriétaires)

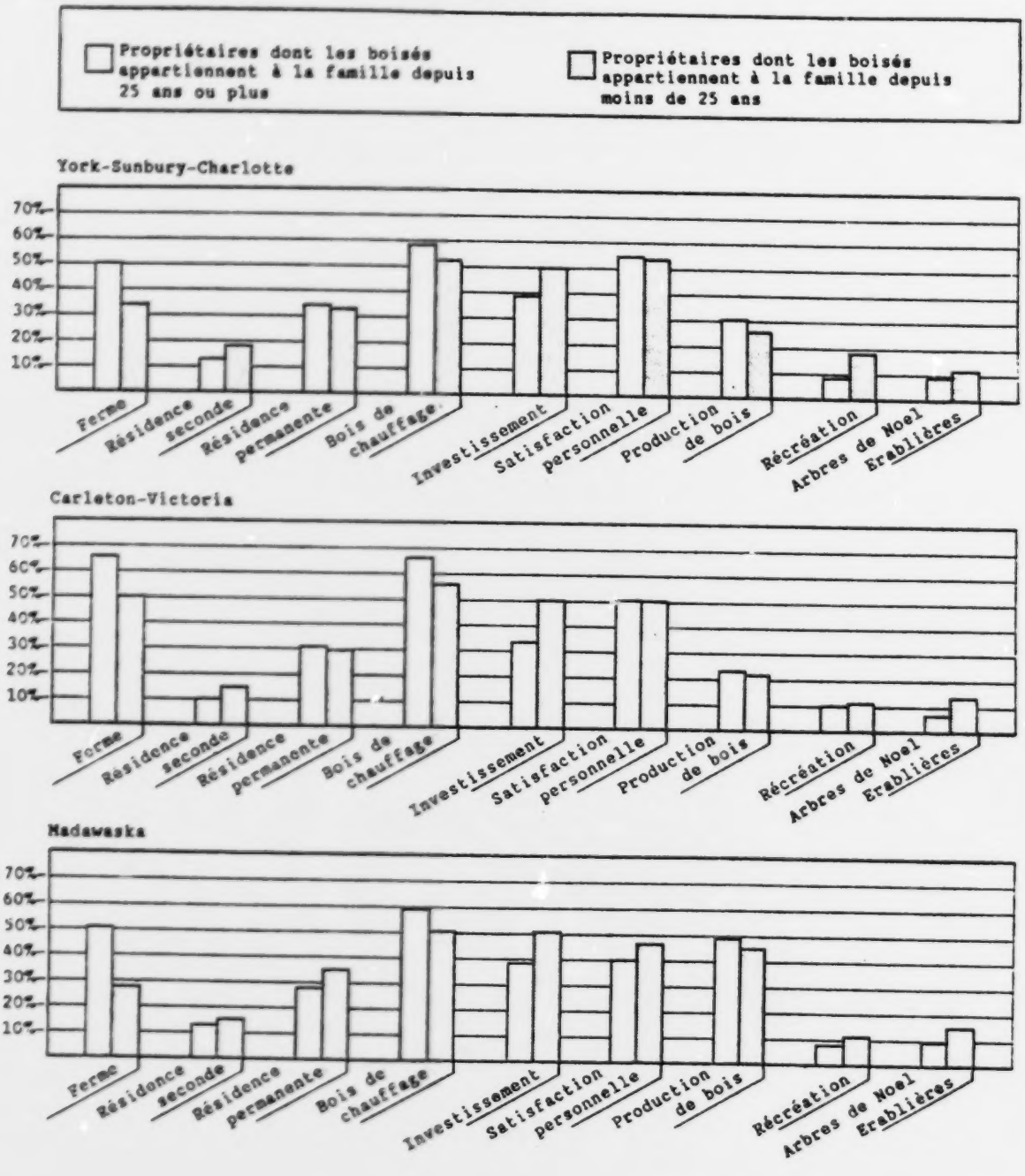


FIGURE 9-2

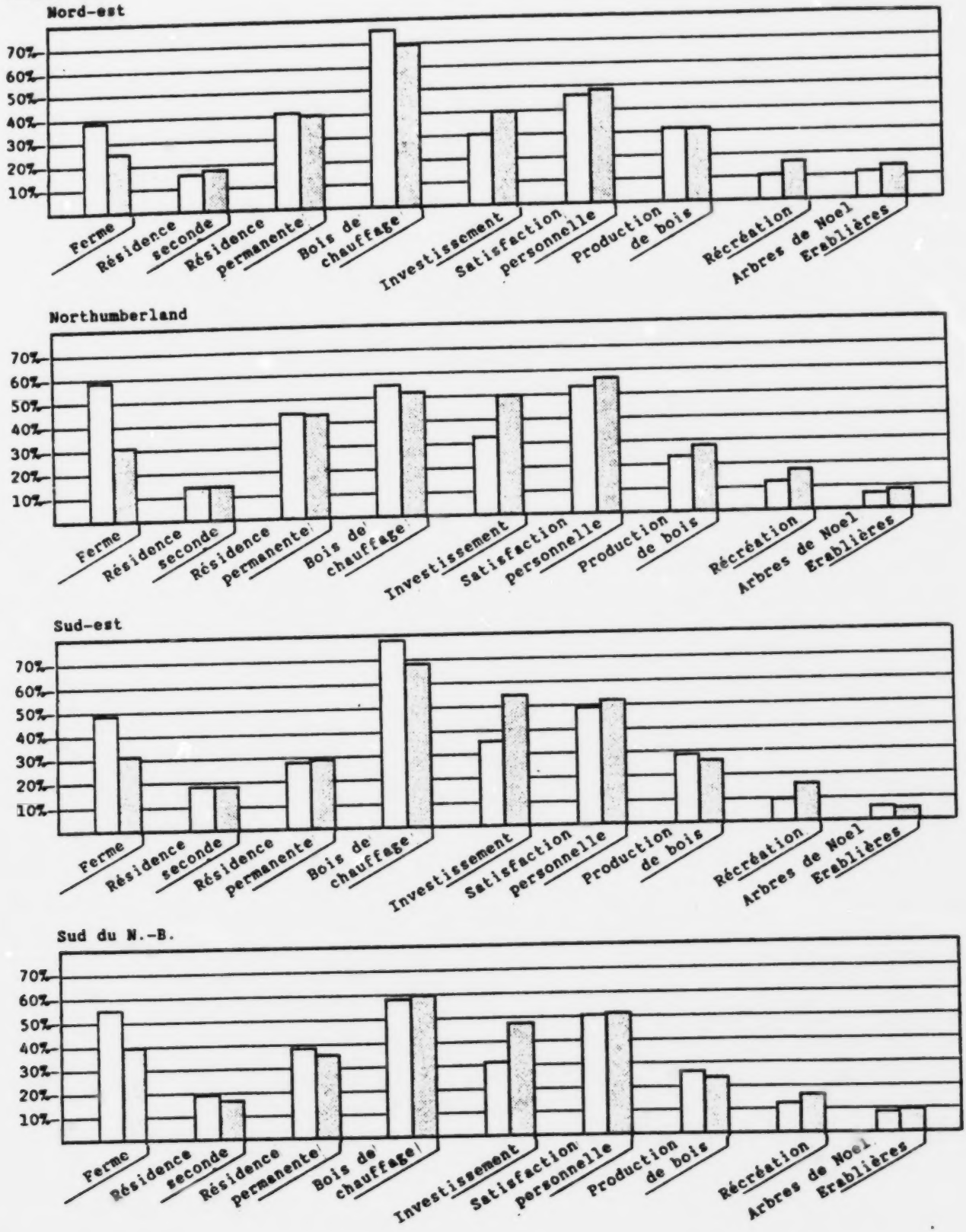

Nord-est
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Ferme
Résidence seconde
Résidence permanente
Bois de chauffage
Investissement
Satisfaction personnelle
Production de bois
Récréation
Arbres de Noel
Erablières
Northumberland
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Ferme
Résidence seconde
Résidence permanente
Bois de chauffage
Investissement
Satisfaction personnelle
Production de bois
Récréation
Arbres de Noel
Erablières
Sud-est
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Ferme
Résidence seconde
Résidence permanente
Bois de chauffage
Investissement
Satisfaction personnelle
Production de bois
Récréation
Arbres de Noel
Erablières
Sud du N.-B.
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
Ferme
Résidence seconde
Résidence permanente
Bois de chauffage
Investissement
Satisfaction personnelle
Production de bois
Récréation
Arbres de Noel
Erablières

TABLEAU 19

Produits vendus au cours des 5 dernières années par des propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus (≥) et par des propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans (<)
(Nombre et % de propriétaires)

	York/Sunbury/Charlotte		Carleton/Victoria		Madawaska	
	≥25 ans	<25 ans	≥25 ans	<25 ans	≥25 ans	<25 ans
J'ai vendu des produits forestierss	44.3	39.4	46.6	38.5	55.5	47.2
Je n'ai pas vendu de produits forestiers	55.3	60.4	53.4	61.0	43.9	52.8
Aucune réponse	0.4	.2	0	0.5	0.6	0
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Produits vendus[1]						
Bois de chauffage	37.5	35.2	35.3	35.4	29.2	34.2
Piquets/poteaux/pilots	15.9	24.4	11.5	18.3	7.3	9.6
Billes de sciage	47.4	43.6	65.6	56.4	43.8	33.2
Billes de placage	16.0	10.7	4.1	3.1	2.1	2.7
Bois à pâte	83.6	82.7	82.0	78.6	92.7	86.6
Arbres de Noel	7.8	10.0	5.7	8.6	2.1	7.5
Sirop d'érable	3.5	2.9	3.3	5.8	5.2	6.4
Autres	4.7	3.4	3.3	2.7	2.1	3.7

	Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud	
	≥25 ans	<25 ans	≥25 ans	<25 ans	≥25 ans	<25 ans	≥25 ans	<25 ans
J'ai vendu des produits forestiers	32.2	33.1	34.8	31.0	32.8	26.2	45.2	39.4
Je n'ai pas vendu des produits forestiers	66.8	66.3	64.1	68.5	66.4	73.4	54.1	60.1
Aucune réponse	1.0	0.6	1.1	0.5	0.8	0.4	0.7	0.5
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Produits vendus[1]								
Bois de chauffage	44.1	46.3	27.1	22.0	50.9	44.8	31.5	40.0
Piquets/poteaux/pilots	9.4	8.4	3.3	6.1	12.9	8.7	10.9	11.4
Billes de sciage	11.9	20.3	32.8	28.0	45.6	36.9	42.7	41.5
Billes de placage	0.5	1.9	14.8	9.9	7.0	4.4	8.9	7.4
Bois à pâte	80.7	85.1	88.6	87.9	77.2	80.9	87.5	54.5
Arbres de Noel	10.4	14.1	7.4	8.3	6.4	5.6	8.1	7.0
Sirop d'érable	5.5	3.3	0	0	1.2	1.9	3.6	4.0
Autres	4.5	1.4	3.3	1.5	1.8	2.4	1.6	3.8

[1] Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires qui ont vendu le produit précis par rapport au nombre de propriétaires qui ont vendu au moins un des produits énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu du bois de chauffage}}{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu au moins un produit}} \times 100$$

futur que ceux de l'autre groupe. Il faut se rappeler que la raison principale d'être propriétaire de boisé pour ceux pour qui le boisé ne fait pas partie du patrimoine familiale depuis 25 ans est relié au fait que le boisé fait partie d'une propriété résidentielle. Pour des raisons esthétiques, ces propriétiares ne sont peut-être pas intéressés à faire couper à blanc leur boisé, méthode de récolte souvent employée par les contractants.

Dans l'ensemble, au niveau provincial on note peu de différence entre les deux groupes quant à la proportion de propriétaires qui ont entrepris des travaux d'aménagement par le passé et à la proportion des propriétaires qui ont l'intention d'en entreprendre dans le futur (Figure 10). Les chiffres au niveau régional révèlent également peu de variations: généralement le groupe de propriétaires pour qui les boisés appartiennent à la famille depuis au moins 25 ans prévoient être un peu plus actifs que les autres. Finalement, la comparaison entre ces deux groupes ne démontre aucune différence significative en ce qui a trait à la préférence des propriétaires quant à l'agence qui devrait offrir les services techniques, ni en ce qui concerne le degré d'utilisation et de satisfaction des services présentement offerts par les offices de commercialisation ou le ministère des Ressources naturelles.

2. LES VARIATIONS RÉGIONALES

Les sept régions délimitées pour les fins de l'enquête correspondent généralement aux régions définies par les offices de commercialisation. Comme on le sait, les circonstances économiques, sociales et culturelles de la province ne sont pas homogènes et diffèrent considérablement au niveau régional. Les offices de commercialisation ont elles-mêmes connues une évolution différente dépendant des régions. On peut donc s'attendre à ce que ces facteurs se répercutent sur les comportements et les attitudes des propriétaires des différents endroits de la province. Les données provinciales d'ensemble présentées dans la section précédente pourraient donc camoufler certaines variations régionales.

Les prochaines sections feront la revue des différences majeures qui ont été reportées par l'enquête au niveau régional. Des tableaux comparatifs seront présentés et on tentera d'expliquer les variations régionales reportées.

FIGURE 10-1 Propriétaires qui ont entrepris des activités d'aménagement par le passé--Propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus et ceux dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans, par région (% des propriétaires)

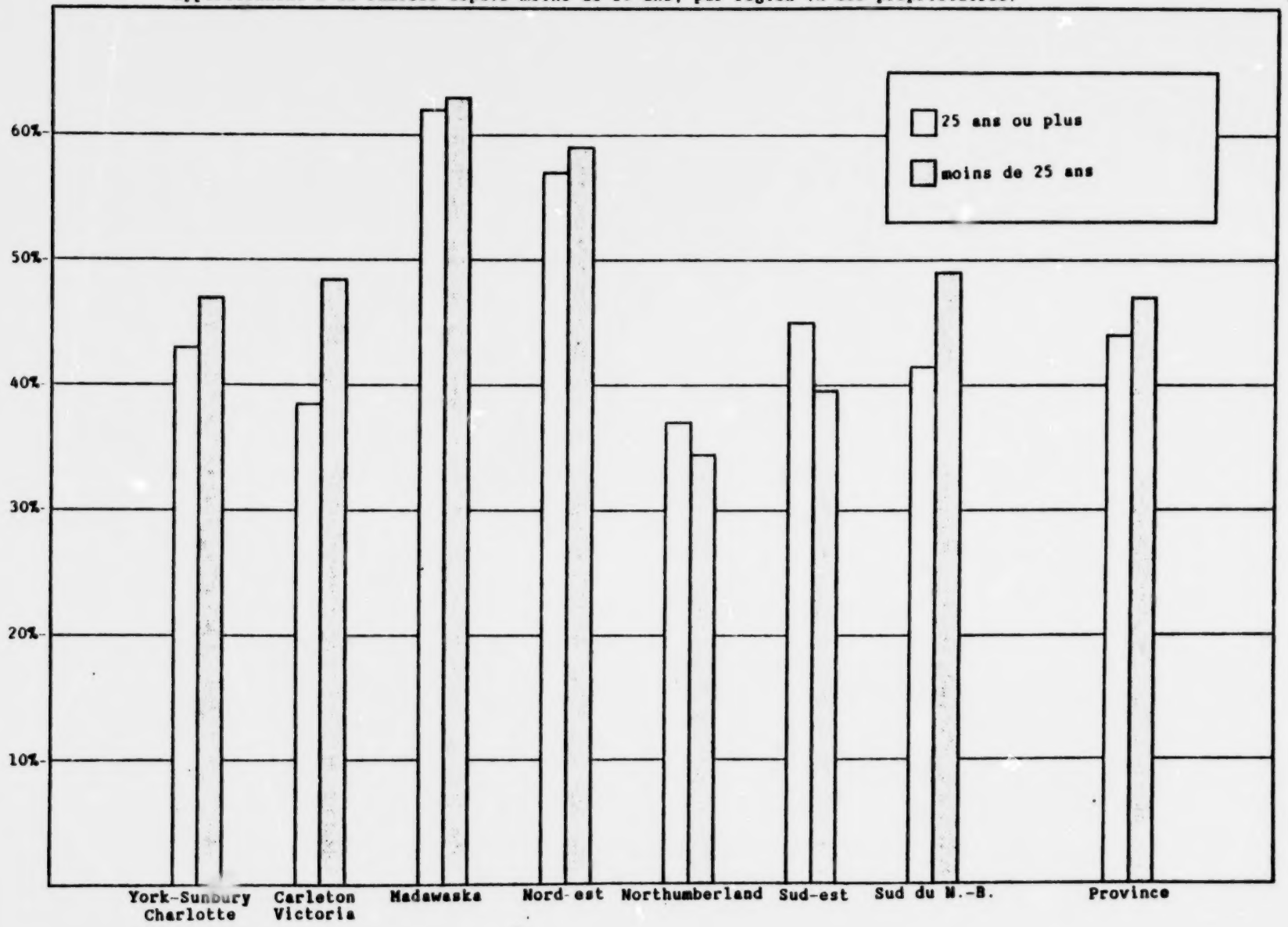
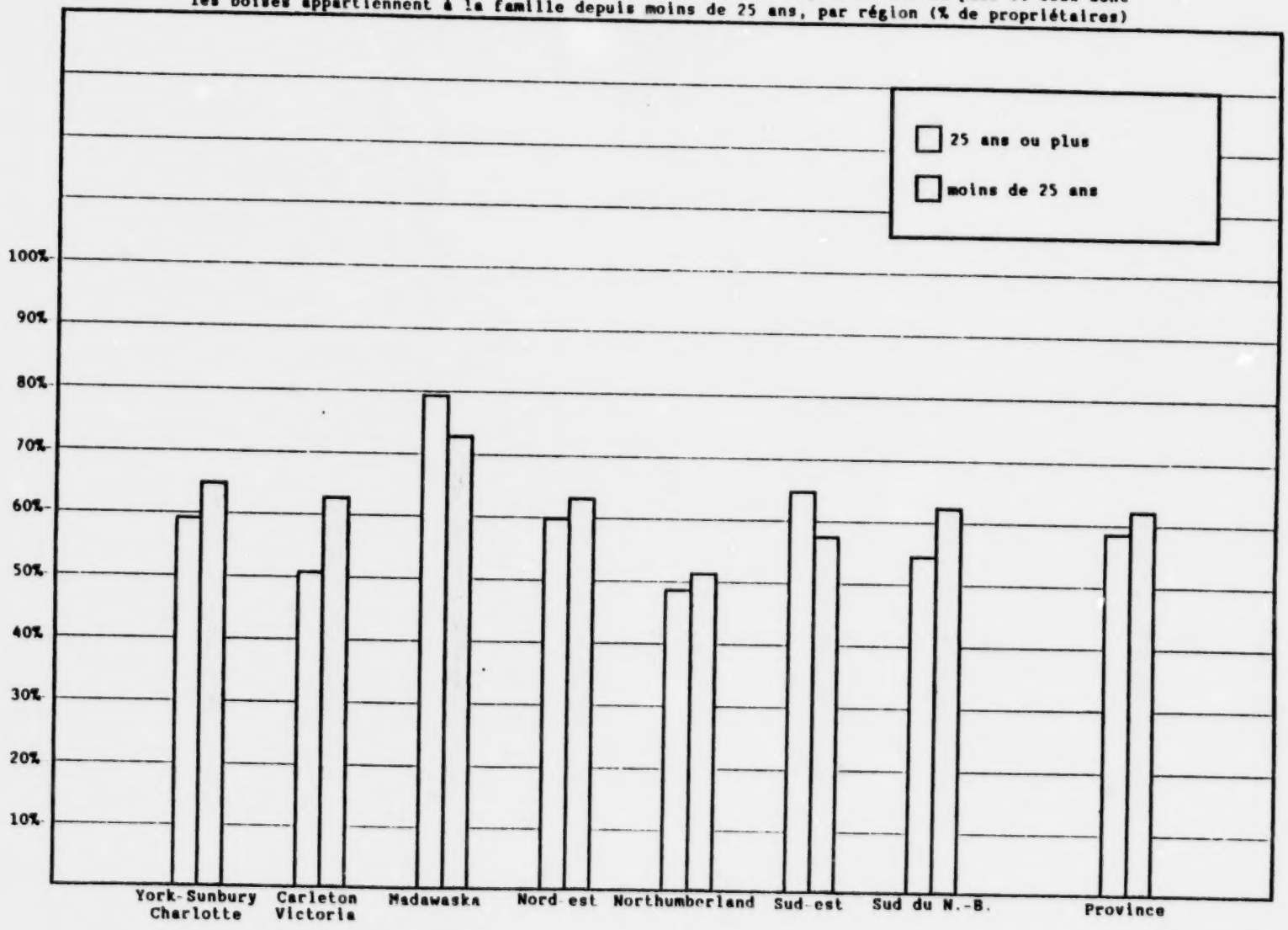


FIGURE 10-2 Propriétaires qui ont l'intention d'entreprendre des activités d'aménagement dans le futur --Propriétaires dont les boisés appartiennent à la famille depuis 25 ans ou plus et ceux dont les boisés appartiennent à la famille depuis moins de 25 ans, par région (% de propriétaires)



2.1 La superficie boisée

La figure 11 illustre la répartition de la superficie boisée par classe de grandeur et par région. On note dans cette figure que les régions du Nord-Est, de Northumberland, et dans une moindre mesure du Sud-Est, sont caractérisées par une très grande proportion de propriétaires détenant des boisés de 20-100 acres. Dans les régions du Nord-Est et de Northumberland, 81 pour cent et 74 pour cent des propriétaires respectivement sont propriétaires de tels boisés alors que la moyenne provinciale est de 66 pour cent. Ces propriétaires possèdent respectivement 49 pour cent et 43 pour cent de la superficie boisée de leur régions alors qu'au niveau provincial seul 31 pour cent de la superficie boisée est retrouvée dans les propriétés de 20-100 acres.

Par opposition, les régions de York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria et sud du Nouveau-Brunswick sont celles où l'on retrouve la plus grande proportion de propriétaires détenant des boisés de plus de 500 acres. Dans ces régions, de 2 à 4 pour cent des propriétaires détiennent de 20 à 24 pour cent de la superficie boisée. Ce fait est d'ailleurs reflété dans la grandeur moyenne des terrains boisés par région, illustré au tableau 20.

2.2 Les propriétaires

On ne remarque aucune différence significative au niveau des régions en ce qui concerne le mode de détention des propriétés et la distance des propriétaires par rapport à leur propriété. Dans toutes les régions, les boisés sont généralement détenus par les membres de la famille et le propriétaire demeure sur ou à proximité de ses lots.

La région de Northumberland est la plus touchée par le phénomène des propriétaires non-résidents. Au delà de 16 pour cent de la superficie boisée reportée pour cette région est détenue par des propriétaires qui demeurent à plus de 100 milles de leur boisé alors que la moyenne provinciale est de l'ordre de 12 pour cent. Par ailleurs, la région du Madawaska est celle où l'on rapporte la plus faible proportion de boisés détenus par des non-résidents (9.7 pour cent). Comme l'indique le tableau 21, la majorité de ces propriétaires demeurent aux Etats-Unis.

Les répondants de la région du Madawaska sont ceux qui indiquent avoir le plus de formation ou d'expérience dans le domaine forestier. Au total, près de 59 pour cent des répondants de cette région ont déclaré avoir participé à une ou plusieurs des activités de formation énumérées alors

FIGURE 11 Superficie boisée totale par grandeur des propriétés et par région

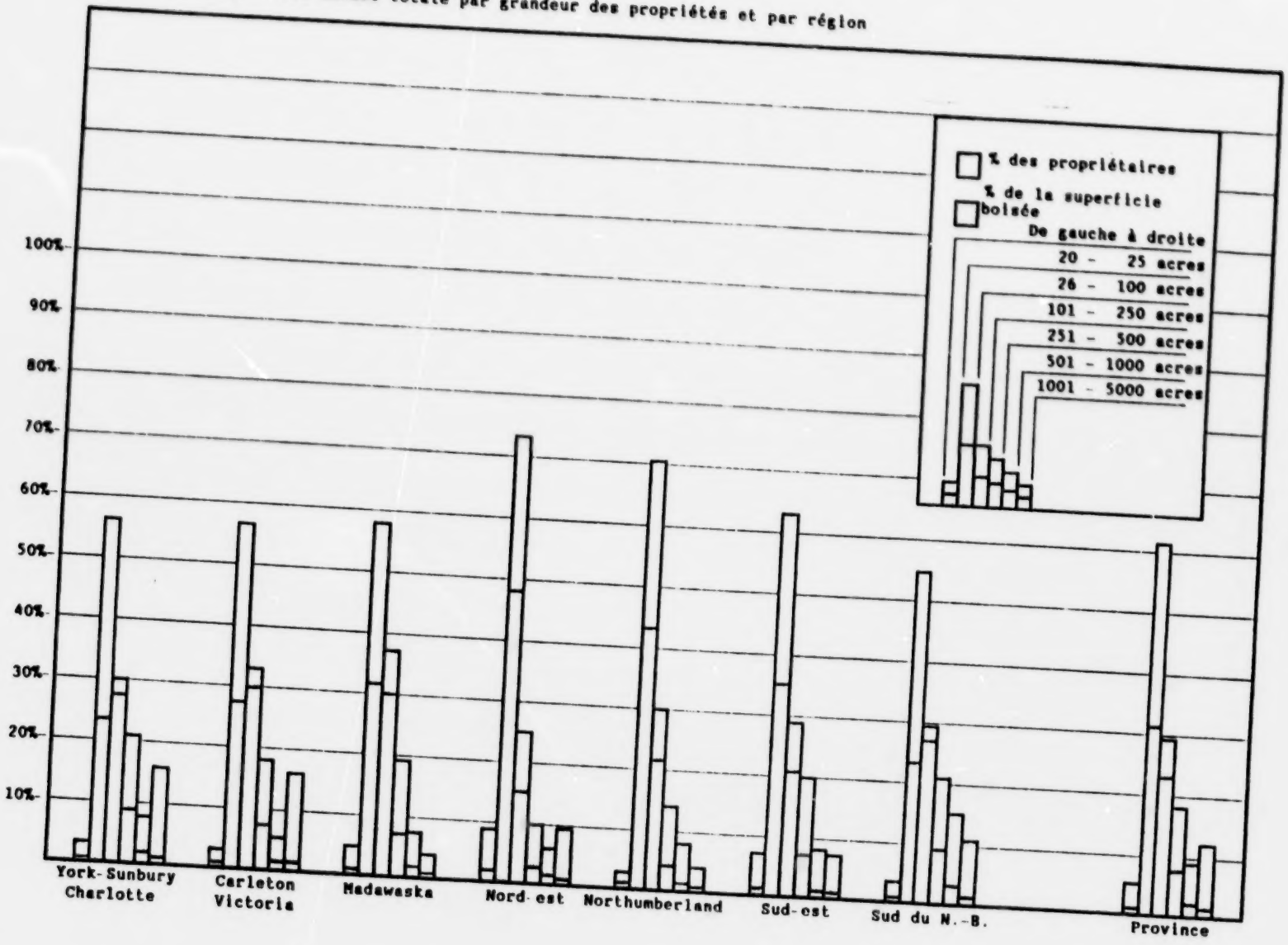


TABLEAU 20

Superficie des boisés
Moyenne selon la région où sont situés les boisés
(Nombre d'acres)

Région	Superficie moyenne (toutes les propriétés)	Superficie moyenne (à l'exception des propriétés de plus de 1000 acres)
York-Sunbury-Charlotte	150	128
Carleton-Victoria	140	119
Madawaska	128	122
Côte Nord	95	86
Northumberland	106	102
Sud-Est	113	106
Sud	156	141
MOYENNE PROVINCIALE	132	116

TABLEAU 21

Répartition des boisés selon la région où est situé le domicile du propriétaire

		York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-est	Sud	Aucune Réponse	Total
Propriétaires résidant dans d'autres provinces au Canada	(nombre de prop.)	102	60	26	120	76	139	152	1	676
	(nombre d'acres)	11,729	5,575	2,749	11,670	8,272	12,371	16,568	105	69,239
	(% d'acres)	5.1	4.3	3.8	7.1	9.9	7.3	6.0	0.4	6.0
Propriétaires resident aux Etats-Unis	(nombre de prop.)	100	68	38	51	42	87	72	3	461
	(nombre d'acres)	13,699	19,209	4,335	7,364	4,920	8,009	13,146	733	62,505
	(% d'acres)	6.0	7.7	5.9	4.4	5.9	4.8	4.7	2.7	5.4
Propriétaires résidant dans d'autres pays	(nombre de prop.)	8	3	0	9	9	9	12	2	52
	(nombre d'acres)	938	361	0	735	682	1,280	1,941	500	6,437
	(% d'acres)	0.4	0.3	0	0.4	0.8	0.8	0.7	1.8	0.5
Total partiel	(nombre de prop.)	210	131	64	180	127	461	236	6	1,189
	(nombre d'acres)	26,366	16,345	7,084	19,769	13,874	21,750	31,655	1,338	138,181
	(% d'acres)	11.5	12.3	9.7	11.9	16.6	12.9	11.4	4.9	11.9
Propriétaires résidant au Nouveau-Brunswick	(nombre de prop.)	1,282	798	505	1,563	650	1,021	1,519	37	7,601
	(nombre d'acres)	202,625	116,148	66,209	146,437	69,781	147,476	245,460	26,162	1,202,279
	(% d'acres)	88.5	87.7	90.3	88.1	83.4	87.1	88.6	95.1	88.1
TOTAL	(nombre de prop.)	1,492	929	569	1,743	777	1,482	1,755	43	8,790
	(nombre d'acres)	228,991	132,493	73,292	166,206	83,655	169,266	277,115	27,500	1,158,478
	(% d'acres)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

qu'au niveau provincial seulement 45 pour cent l'ont fait. On remarque aussi que, comparativement aux autres régions, une plus grande proportion des répondants de la région du Madawaska ont participé à des activités pour les jeunes (telles les guides, scouts, 4-H), à des séminaires ou cours de courte durée ou à des cours reliés au domaine de la forêt offerts dans les écoles.

Les régions du Northumberland et du Sud-Est, sont celles où l'on retrouve la plus faible proportion de propriétaires ayant déclarés avoir une formation ou une expérience dans le domaine forestier. C'est toutefois dans la région du Norhtumberland que l'on retrouve la plus grande proportion de propriétaires ayant fréquenté une école de garde forestier. On sait que cette région est reconnue pour ses activités de chasse et de pêche et la demande pour les gardes forestiers y est par conséquent importante.

On note peu de variation au niveau régional en ce qui concerne la manière dont les propriétaires désirent recevoir l'information concernant les boisés (Tableau 22), sauf peut-être le fait qu'une proportion légèrement plus grande des répondants dans les régions où l'on retrouve le plus grand nombre de francophones (Nord-Est, Madawaska et Sud-Est) ont indiqué les réunions comme moyen pour transmettre l'information. Il est possible que l'un des facteurs explique cette différence d'attitude soit attribuable aux efforts d'animation sociale entrepris dans ces régions vers la fin des années 1960. A cette époque, on avait entre autre formé des conseils régionaux d'aménagement afin d'inciter la population à participer au processus de développement régional envigagé. Les réunions d'information étaient fréquentes durant cette période. D'autres facteurs tels que le niveau bas de scolarité et jusqu'à récemment l'accès limité à la télévision et aux journaux (surtout francophones), ainsi que l'évolution même des offices de commercialisation peuvent également être suggérés.

Comme l'indique le tableau 23, l'occupation principale des propriétaires reflète d'abord les types d'activités menées dans chacune des régions. Ainsi, on retrouve une plus grande proportion d'agriculteurs dans les régions Carleton-Victoria, Madawaska et Sud et Sud-Est du Nouveau-Brunswick, et une plus grande proportion de pêcheurs dans la région du Nord-Est.

On remarque toutefois que dans toutes les régions sauf le Madawaska plus du quart des répondants sont retraités ou ménagères. Cette proportion atteint 32 pour cent dans la région de Northumberland. On note également que plus du

TABLEAU 22

Meilleur moyen de diffuser de l'information selon la région où est situé le plus grand nombre de lots boisés par propriétaire
(% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud	Province
Brochures	21.3	21.1	22.0	21.8	18.9	21.8	21.4	21.3
Annonces à la télévision	3.1	3.2	5.6	8.0	4.2	5.0	3.4	4.7
Bulletins d'information	25.6	24.2	14.6	14.9	25.5	20.4	23.9	21.4
Radio	1.6	2.3	5.8	3.2	2.5	1.8	1.5	2.3
Journaux	8.1	9.3	11.6	9.1	8.9	8.1	7.5	8.6
Par courrier direct	32.2	32.2	27.9	30.6	33.1	32.4	34.2	32.2
Par des réunions	7.4	7.2	11.6	11.6	6.5	9.9	7.6	8.9
Autre	0.7	0.5	0.9	0.8	0.4	0.6	0.5	0.6
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

TABLEAU 23

Emploi ou profession principale des propriétaires
selon la région où est situé le lot boisé
(% de propriétaires et % de superficie boisée)

	Province		York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud	
	*%P	**%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB
Pêcheur	0.8	0.5	1.0	0.7	0.1	0.1	0.0	0.0	1.5	1.2	1.0	1.0	1.1	0.8	0.1	0.1
Agriculteur	9.0	14.2	7.7	9.7	21.0	29.4	11.7	18.8	3.6	5.4	3.4	5.6	7.4	15.5	12.2	17.8
Ouvrier forestier/contractant forestier/bûcheron	6.6	8.5	5.5	10.6	6.2	10.1	13.3	15.1	9.3	9.2	6.4	5.8	5.8	7.5	3.6	5.8
Ouvrier salarié	10.2	7.6	7.6	5.9	8.2	5.4	12.1	10.0	13.8	10.1	10.8	11.7	12.2	8.9	7.5	5.8
Camionneur	2.7	2.9	1.9	1.7	2.7	1.7	2.7	2.3	2.5	2.1	3.4	2.7	3.5	2.5	2.4	3.8
Ouvrier spécialisé (soudeur, plombier, etc.)	11.5	8.1	10.3	6.9	9.0	5.5	10.8	9.1	11.7	9.5	10.9	8.3	15.3	11.6	11.4	7.8
Entreprise ou profession à vocation commerciale (vendeur, etc.)	9.8	13.0	10.1	12.0	9.5	13.9	7.7	9.7	8.4	14.8	7.6	7.6	9.9	12.2	12.3	12.7
Professionnel (ingénieur, avocat, etc.)	12.7	13.1	17.8	14.5	12.0	12.2	11.5	8.8	8.1	9.1	11.8	15.9	12.7	13.3	13.7	15.0
Maîtresse de maison ou ménagère	5.8	4.3	4.1	3.3	5.3	3.3	6.2	5.0	6.6	4.9	7.3	5.6	5.1	3.8	6.5	5.3
Retraité	20.2	17.7	22.7	23.0	17.5	12.1	12.5	11.3	21.7	18.2	25.5	23.0	16.8	14.9	21.0	18.5
Autre	10.7	10.1	11.3	11.7	8.5	6.3	11.5	9.9	12.8	15.5	11.9	12.8	10.2	9.0	9.3	7.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*P: propriétaires
**SB: superficie boisée

quart des répondants des régions de York-Sunbury-Charlotte et du Sud du Nouveau-Brunswick ont un travail relié à une entreprise ou un emploi professionnel. Ceci reflète probablement dans une certaine mesure le phénomène propriétaire-urbain puisque l'on sait que les villes de St-Jean et Fredericton sont à l'intérieur des régions desservies par ces offices. Par ailleurs, la proportion relativement élevée de boisés détenus par des professionnels dans la région de Norhtumberland est en partie reliée au fait que cette région affiche la plus grande proportion de propriétaires non-résidents, lesquels détiennent en majorité des emplois à caractère professionnel. La plus grande proportion d'ouvriers forestiers se retrouvent dans la région du Madawaska où 14 pour cent des répondants ont indiqué qu'il s'agissant là de leur occupation principale.

La figure 12 indique clairement que les répondants de la région du Madawaska sont généralement plus jeunes que ceux des autres régions. En fait, près de 50 pour cent des répondants de cette région ont moins de 44 ans alors que la proportion correspondante pour la province est de 36 pour cent. Seul 9.5 pour cent des répondants de cette région ont plus de 65 ans alors que pour la région de Northumberland ce pourcentage est de 27 pour cent et pour la province en général il est de 20 pour cent.

En ce qui concerne le niveau de revenu annuel moyen reporté dans les questionnaires, on note que ces revenus sont légèrement plus haut dans les régions qui incluent les trois villes principales de la province (Saint-Jean, Moncton et Fredericton) que dans les autres régions. Dans toutes les régions, le revenu provenant des boisés non industriels ne constitue toutefois qu'une faible part du revenu annuel total des répondants.

2.3 La durée de détention des propriétés

Le tableau 24 illustre pour chacune des régions, la période d'acquisition du premier lot boisé des répondants. Notons simplement que comparativement aux autres régions une plus grande proportion des boisés a été obtenue avant 1950 dans les régions du Nord-Est et Northumberland que dans les autres régions. Cette caractéristique se reflète dans la proportion des lots ayant été hérités par les répondants de ces régions tel que l'indique la figure 13. On note d'ailleurs que la région du Northumberland est la seule où la proportion de lots boisés ayant été hérités (au complet ou en partie) est plus grande que la proportion de lots biosés ayant été achetée par ses propriétaires.

FIGURE 12 Distribution de l'âge des propriétaires par région (% des propriétaires)

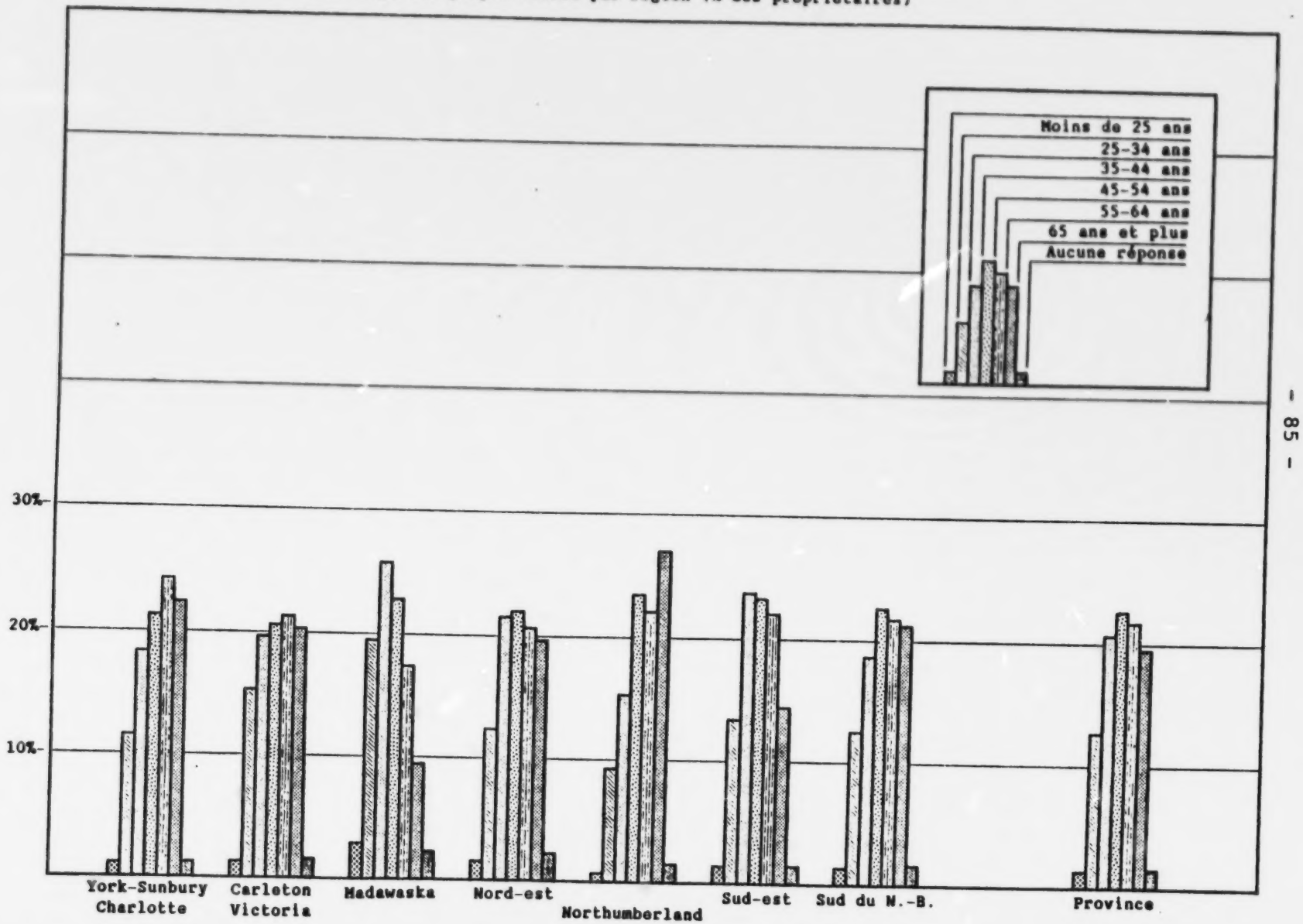
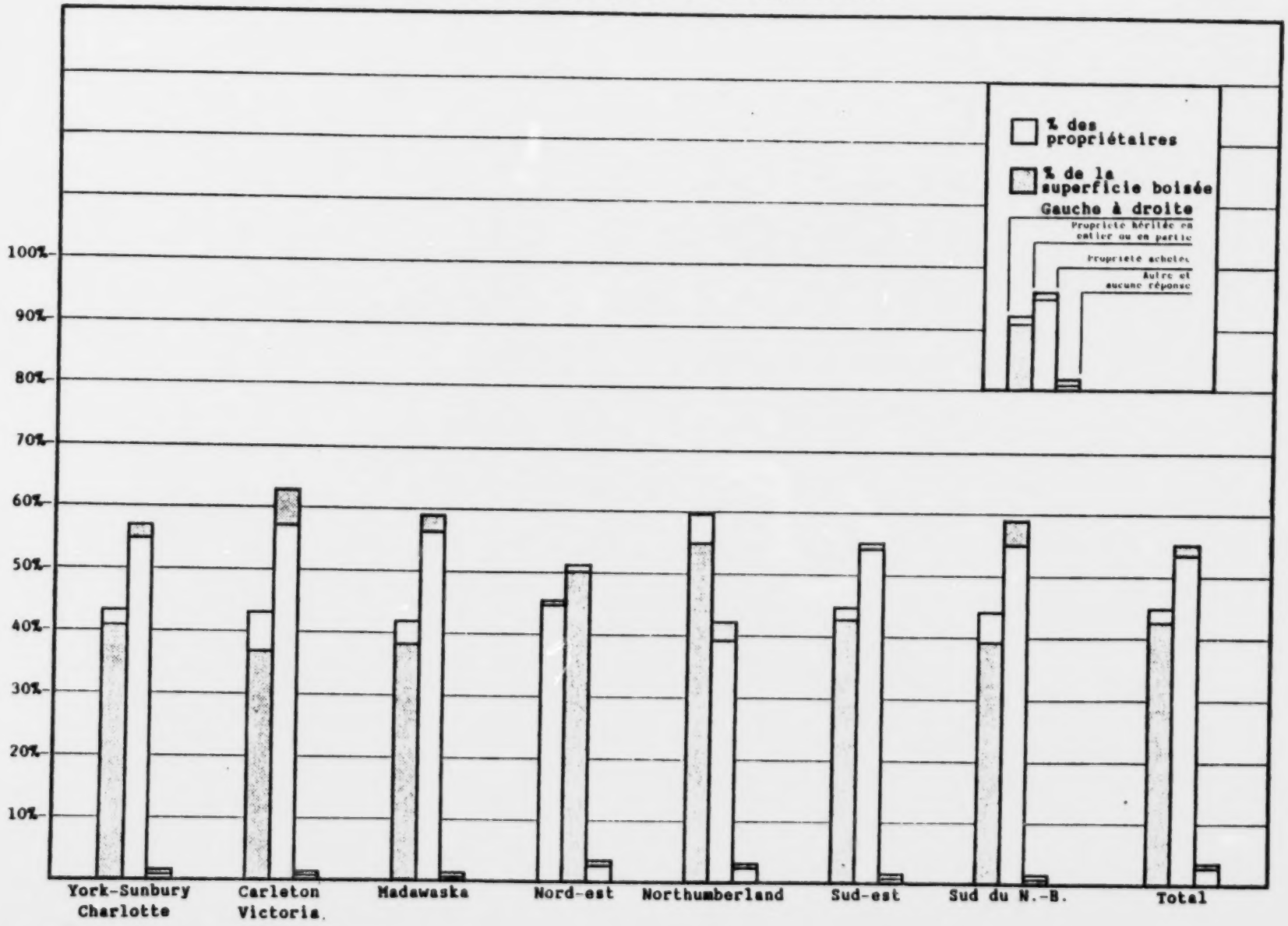


TABLEAU 24

Date d'acquisition du premier lot boisé selon la région où est situé la domicile des propriétaires
(Nombre et % de propriétaires)

Date d'acquisition	York-Sunbury	Carleton-Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud	Autres provinces	Etats-Unis	Autres pays	Total
Avant 1930											
Nombre de propriétaires	64	42	15	79	61	56	70	16	19	0	422
% de propriétaires	4.8	5.3	3.0	5.1	9.5	4.3	4.7	2.4	4.1	0.0	4.8
1930-1939											
Nombre de propriétaires	70	55	18	132	39	61	76	12	15	0	478
% de propriétaires	5.3	7.0	3.6	8.4	6.1	4.7	5.1	1.8	3.3	0.0	5.4
1940-1949											
Nombre de propriétaires	140	91	56	210	81	160	167	38	29	2	974
% de propriétaires	10.5	11.6	11.2	13.4	12.5	12.4	11.3	5.6	6.3	3.8	11.1
1950-1959											
Nombre de propriétaires	176	111	69	212	91	178	206	68	48	1	1160
% de propriétaires	13.2	14.1	13.8	13.5	14.2	13.7	13.9	10.1	10.4	1.9	13.2
1960-1969											
Nombre de propriétaires	271	138	96	292	112	243	276	139	145	7	1719
% de propriétaires	20.3	17.6	19.2	18.7	17.5	18.8	18.7	20.6	31.5	13.5	19.6
Après 1969											
Nombre de propriétaires	595	339	241	623	248	582	661	398	202	42	3931
% de propriétaires	44.6	43.1	48.2	39.8	38.7	44.9	44.7	58.9	43.8	80.8	44.7
Aucune réponse											
Nombre de propriétaires	18	10	5	17	9	15	24	5	3	0	106
% de propriétaires	1.3	1.3	1.0	1.1	1.4	1.2	1.6	0.7	0.6	0.0	1.2
Total											
Nombre de propriétaires	1334	786	500	1565	641	1295	1480	676	461	52	8790
% de propriétaires	15.2	8.9	5.7	17.8	7.3	14.7	16.8	7.7	5.2	0.6	100.0

FIGURE 13 Méthode d'acquisition de la propriété par région (% des propriétaires)



2.4 Les raisons pour détenir un boisé

Le tableau 25 présente les résultats cumulatifs des trois raisons principales d'être propriétaire de boisés non industriels par région.

Dans toute les régions, la production de bois de chauffage constitue la première raison en ordre d'importance pour être propriétaire de boisés non industriels. La région de York-Sunbury-Charlotte diffère cependant des autres en ce sens qu'à quelques décimales près, la production de bois de chauffage et la satisfaction personnelle de détenir un boisé constituent toutes deux la première raison en ordre d'importance d'être propriétaire de boisés. On se rappellera que la capitale provinciale est comprise dans cette région. Cette région est également celle qui démontre la plus grande proportion de répondants qui occupent une position à caractère professionnel ou travaillent dans des entreprises privées, qui gagnent un revenu annuel moyen supérieur à 25 000 $, et qui détiennent un degré universitaire ou collégiale. Dans ce contexte, il n'est donc pas étonnant de constater que la satisfaction personnelle d'être propriétaire est une raison importante de détenir des boisés dans cette région. Notons toutefois que la proportion des répondants ayant indiqué que la production commerciale de bois est une raison importante pour détenir des boisés se compare avec la moyenne provinciale.

Les résultats pour Carleton-Victoria reflètent le fait que l'agriculture est une activité importante dans cette région. La raison "le boisé fait partie de ma propriété agricole" se classe au deuxième rang en tant que motif pour détenir un boisé. La proportion de répondants ayant choisi cette raison est la plus élevée par rapport aux autres régions et dépasse largement la moyenne provinciale. L'importance relative des autres raisons telles que la production de bois de chauffage, la satisfaction personnelle de détenir des boisés, l'acquisition d'un boisé à titre d'investissement etc. se compare à la moyenne provinciale, sauf pour ce qui est de la production commerciale de bois. C'est en effet la région de Carleton-Victoria qui affiche la plus faible proportion de répondants ayant indiqué que la production commerciale de bois est un motif important pour détenir un boisé.

Par ailleurs, la région du Madawaska se distingue des autres par le nombre de répondants ayant indiqué que la production commerciale de bois est un motif important pour détenir un boisé. La somme cumulative de ceux qui ont identifié cette raison en tant que 1er, 2e ou 3e choix atteint 46 pour cent alors que la moyenne provinciale est

TABLEAU 25

(1)Pourcentage cumulatif des 1er, 2e et 3e raisons pour posséder un lot boisé selon la région où il est situé
(% de propriétaires)

	Province %	York-Sunbury Charlotte %	Carleton Victoria %	Madawaska %	Côte Nord %	Northumberland %	Sud-Est %	Sud %
Lots boisés font partie de la propriété agricole	39.7	39.6	54.3	34.1	29.8	42.9	36.5	44.5
Résidence secondaire	16.7	16.9	14.0	15.1	16.9	14.5	18.5	17.7
Production de bois de chauffage	35.1	33.8	30.5	33.3	40.5	44.2	28.5	36.1
Investissement	61.6	55.0	58.4	53.5	71.6	53.5	71.4	59.3
Satisfaction personnelle	43.7	46.1	45.5	47.3	35.9	42.4	47.9	42.4
Vente de bois	50.9	54.7	50.6	45.1	47.1	54.9	50.7	50.9
Fins récréatives	28.3	28.0	22.8	46.4	31.4	25.9	27.0	24.7
Production d'arbres de Noel et/ou de sirop d'érable	10.1	11.0	12.4	14.3	12.8	7.0	5.9	9.2
TOTAL	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

de 28 pour cent. C'est également dans cette région que l'on retrouve la plus grande proportion de répondants identifiant la production d'arbres de Noel et des produits de l'érable comme l'une des raisons principales. La satisfaction personnelle de détenir un boisé semble être, par contre, un motif un peu moins important que dans les autres régions.

Un certain nombre de facteurs ont été suggérés durant les ateliers de consultation pour expliquer ces résultats pour la région du Madawaska.

1 - L'exploitation forestière avec l'agriculture constituent les activités économiques les plus importantes pour la région. C'est d'ailleurs dans cette région où l'enquête rapport la plus grande proportion d'ouvriers forestiers parmi les propriétaires de boisés.

2 - La proportion des terres de la Couronne est relativement petite au Madawaska compativement aux autres régions enquêtées. Par conséquent, l'industrie dépend en une plus grande mesure de l'approvisionnement en bois des propriétés non industrielles. Ce facteur aurait tendance à rendre plus attrayante pour le propriétaire la production commerciale de bois.

3 - L'office de commercialisation de cette région a été la première à être mise sur pied et existe depuis 1962. Au cours de ces années, le travail de l'office a certainement contribué à motiver les propriétaires.

4 - Les propriétaires étant ainsi disposés à la production commerciale de produits forestiers et à l'aménagement de leurs boisés, ils ont fait appel et obtenu de l'aide technique et financier des gouvernements pour entreprendre leurs travaux. Le fait que les propriétaires de cette région ont accès à un plus grand nombre de techniciens du Service de l'extension forestière que dans les autres régions et que par conséquent ils sont mieux placés pour prendre avantage des programmes d'aide financière a été mentionné fréquemment durant les ateliers organisés pour la consultation.

Un point commun ressort pour les régions du Nord-Est et du Sud-Est: la production de bois de chauffage constitue une raison majeure d'être propriétaire de boisé pour un grand nombre de répondants. Dans les deux cas, 71 pour cent des répondants ont déclaré ce facteur comme étant l'une des trois raisons principales d'être propriétaire alors que pour les autres régions ce pourcentage ne dépasse

pas 60 pour cent. On se rappellera qu'une majorité des propriétaires dans ces deux régions possèdent des boisés dont la superficie ne dépasse pas 100 acres.

Les résultats indiquent également que la région du Sud-Est est celle qui affiche la plus faible proportion de propriétaires intéressés à la production d'arbres de Noel et des produits de l'érable. On sait pourtant que les deux grands producteurs d'arbres de Noel de cette région, l'Association des producteurs d'arbres de Noel de cette région, l'Association des producteurs d'arbres de Noel de Kent-Nord et Claire-Fontaine Ltée, produisent près du tiers des arbres vendus dans la province. L'importance de cette production ne semble donc être reflétée à sa juste mesure dans les résultats de l'enquête. Cette situation peut être expliqué, du moins partiellement, par le fait que les producteurs de Claire-Fontaine Ltée n'ont pas reçu le questionnaire de l'enquête. En effet, les terrains exploités par cette association sont essentiellement des terrains de la Couronne qui ont été loués au groupe. Ces boisés ne sont par conséquent pas inclus dans la liste des propriétés boisées privées du ministère des Affaires municipales et ont donc été exclus de l'enquête.

Pour la région du Northumberland, les quatre raisons principales d'être propriétaire de boisés sont, en ordre d'importance: la production de bois de chauffage, la satisfaction personnelle de détenir des boisés, une résidence permanente, et le boisé fait partie d'une propriété agricole. Mise à part, la production de bois de chauffage, la production de produits forestiers ne semble pas constituer un motif important pour la plupart des répondants de cette région. L'ensemble des caractéristiques des répondants de la région de Northumberland tend d'ailleurs à confirmer que peu de propriétaires sont intéressés à exploiter et aménager leurs boisés. La majorité des propriétaires ont des boisés dont la superficie ne dépasse pas 100 acres lequels, dans plusieurs cas, ont été hérités. Comparativement aux autres régions, beaucoup moins de propriétaires indiquent être prêts à acheter d'autres boisés à un prix raisonnable et une plus faible proportion prévoient aménager ceux qu'ils possèdent.

Finalement, on note que vingt-cinq pour cent des propriétaires de la région du Sud du Nouveau-Brunswick ont indiqué que la production commerciale de bois est un motif important d'être propriétaire de boisé. Cette proportion est au-dessous de la moyenne provinciale. Pourtant, c'est dans cette région où l'on retrouve le plus grand nombre de boisés de plus de 500 acres. Par ailleurs, les résultats reflètent également le fait que plusieurs boisés sont

rattachés à des propriétés agricoles. Cette caractéristique semble importante pour cette région quoiqu'elle est moins prononcée que dans le cas de la région Carleton-Victoria.

2.5 L'utilisation des boisés

i) La vente de produits forestiers

Les propriétaires des régions du Sud-Est, de Northumberland et du Nord-Est sont ceux qui rapportent avoir été les moins actifs en terme de vente de produits forestiers durant les cinq dernières années. Pour ces régions, 30 pour cent des propriétaires seulement en moyenne ont vendu au moins un produit durant ces cinq années. Pour les autres régions, cette proportion est plutôt de l'ordre de 40 pour cent sauf pour la région du Madawaska où elle atteint 49 pour cent.

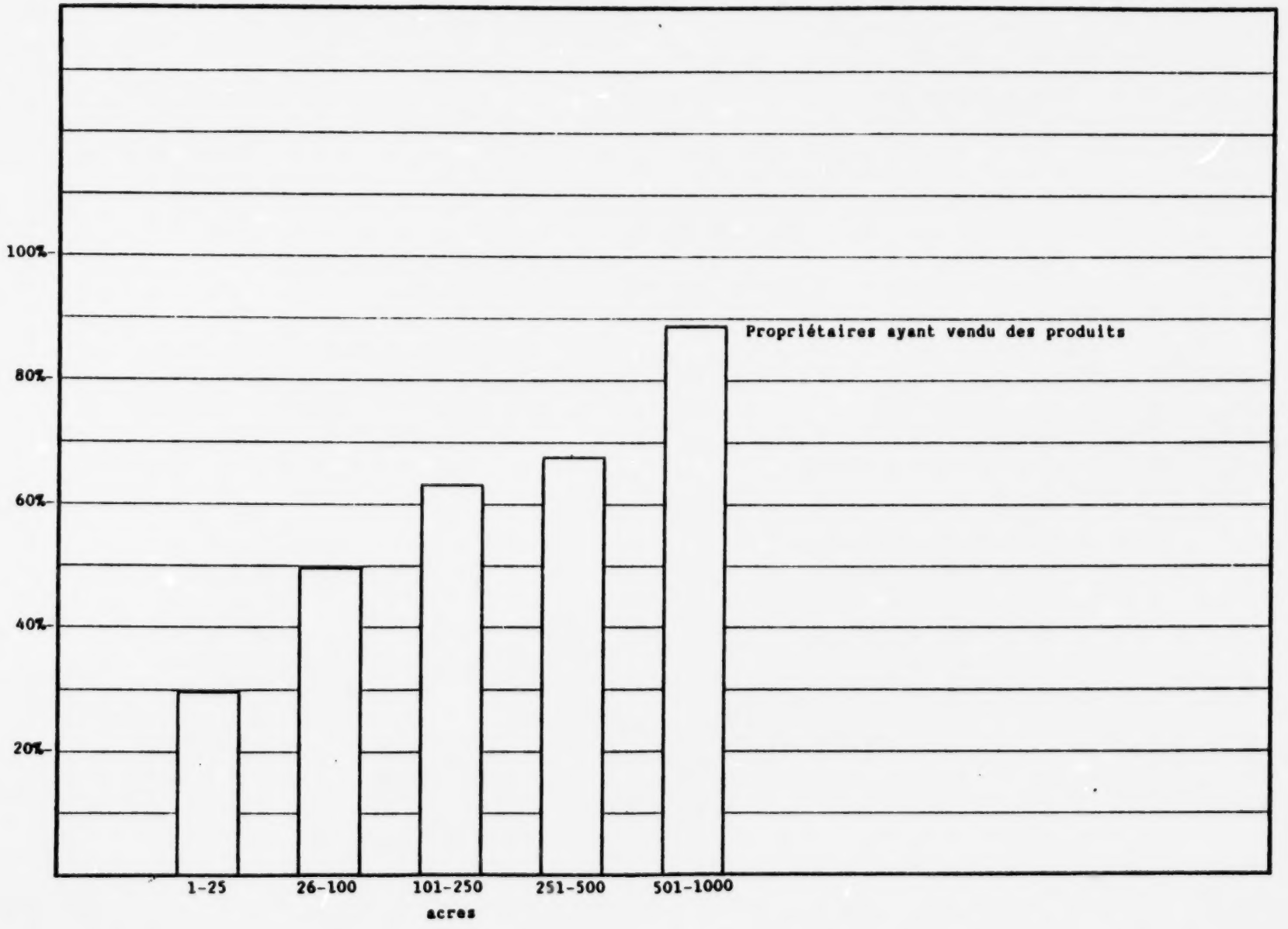
La grandeur de la propriété boisée semble être un facteur significatif pour la vente de produits forestiers (Figure 14). Plus la propriété est grande, plus les producteurs ont eu tendance à vendre des produits forestiers.

Dans toutes les régions, au moins 80 pour cent des propriétaires
qui ont vendu un ou plusieurs produits ont vendu du bois de pulpe. La vente de piquets et poteaux semble être relativement plus importante dans les régions de York-Sunbury-Charlotte et Carleton-Victoria que dans les autres régions. La région York-Sunbury-Charlotte ressort également en ce qui a trait à l'importance relative de la vente de billes de placage et de billes de sciage.

Comme on l'a indiqué plus tôt, près de la moitié des propriétaires de la région du Madawaska ont indiqué avoir vendu au moins un produit par le passé. Ces propriétaires détiennent 62 pour cent de la superficie boisée reportée. La région du Madawaska est certes celle qui apparaît la plus active en terme de vente de produits. Ce résultat est conforme avec les résultats de la question 15 indiquent que la production de produits forestiers constituait un motif important d'être propriétaire de boisés.

La vente de bois de chauffage semble particulièrement importante pour les régions du Sud-Est et du Nord-Est. Là encore, ces résultats semblent conformes avec ceux de la question 15, où on notait qu'une grande majorité de propriétaires détenaient des boisés pour la production de bois de chauffage. On remarque également que la vente de

FIGURE 14 Propriétaires ayant vendu des produits forestiers selon la grandeur des propriétés (% des propriétaires)



billes de sciage a été reportée par plus de 40 pour cent des propriétaires de la région du Sud-Est ayant vendu au moins un produit au courant des cinq dernières années. La production de produits forestiers pour usage personnel semble aussi très importante dans cette région.

On se souvient que la production de bois de chauffage a été rapportée comme l'un des motifs importants pour détenir un boisé par une majorité de propriétaires dans la région de Northumberland. A l'Opposé des régions du Nord-Est et du Sud-Est, il semblerait toutefois que cette production soit orientée principalement vers l'utilisation personnelle des propriétaires et non vers la vente commerciale de ce produit. On remarque en effet que cette région affiche la plus faible proportion de propriétaires ayant vendu ce produit même par rapport aux régions où la production de bois de chauffage affichait le même degré d'importance en terme de motif pour détenir un boisé. Il faut se rappeler toutefois qu'environ 75 pour cent des boisés de la région de Northumberland appartiennent à la Couronne. Il a été suggéré pendant les réunions de consultation que la majorité des citoyens de la région obtiennent leur bois de chauffage de ces terrains de la Couronne. Ceci pourrait donc expliquer en partie la faible proportion de propriétaires ayant vendu ce produit par rapport aux autres régions. Finalement, on remarque que la proportion de propriétaires ayant vendu des billes de placage est plus grande dans la région de Northumberland que dans les autres régions, exception faite de la région de York-Sunbury-Charlotte où la proportion est approximativement la même.

L'importance relative de la fréquence des produits vendus dans la région du Sud du Nouveau-Brunswick se compare globalement avec la moyenne provinciale. Notons toutefois que la région du Sud du Nouveau-Brunswick est une des quatre régions où la vente de billes de sciage est importante. Au-delà de 40 pour cent des propriétaires ayant vendu au moins un produit par le passé ont entre autre vendu des billes de sciage (Tableau 26).

Pourquoi la majorité des propriétaires n'ont-ils pas vendu de produits de leurs boisés? Dans toutes les régions sauf le Madawaska, la raison principale évoquée pour la majorité des propriétaires est reliée au fait qu'ils étaient trop occupés à d'autres activités. Au Madawaska, plus de la moitié des 285 propriétaires qui n'ont pas vendu de produits durant les cinq années ont indiqué que cela est dû au fait que les arbres de leurs propriétés sont trop petites. Le fait que les propriétaires étaient trop occupés à d'autres activités se classe au deuxième rang en ordre d'importance. Selon les personnes-ressources du

TABLEAU 26

Genre de produit(s) forestier(s) vendu(s) au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le lot boisé
(% de propriétaires et % de superficie boisée détenue)

	Province		York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud	
	*%P	**%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB	%P	%SB
J'ai vendu des produits forestiers	37.2	52.6	41.1	57.9	40.8	58.6	49.7	61.9	32.8	44.0	32.7	42.6	28.6	42.3	41.2	54.7
Je n'ai pas vendu de produits forestiers	62.3	46.9	58.6	41.9	58.9	41.3	50.1	37.9	66.4	55.1	66.5	56.9	70.9	57.3	58.2	44.6
Aucune réponse	0.5	0.5	0.3	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.8	0.9	0.8	0.5	0.5	0.4	0.6	0.7
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Produits vendus (1)																
Bois de chauffage	38.1		36.1		35.4		32.5		45.5		24.4		47.3		36.8	
Piquets/poteaux/pilots	12.4		21.2		16.1		8.8		8.8		4.7		10.4		11.2	
Billes de sciage (billes pour construction)	38.9		45.6		5.9		3.7		17.3		30.3		40.4		41.9	
Billes de placage	6.7		12.7		3.4		2.5		1.4		12.2		5.4		7.9	
Bois à pâte	83.7		83.0		80.0		88.7		83.5		88.2		79.4		85.2	
Arbres de Noel	8.4		9.1		7.6		5.6		12.8		7.9		5.9		7.3	
Sirop d'érable	3.5		3.1		5.0		6.0		4.0		-		1.7		3.9	
Autre	2.9		3.9		2.9		3.2		2.5		2.4		2.1		3.0	

*P: Propriétaire

**SB: superficie boisée

(1) Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires ayant vendu le produit précis par rapport au nombre de propriétaires ayant vendu au moins un des produits énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu du bois de chauffage}}{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu au moins un produit}} \times 100 = 38{,}1\ \%$$

secteur forestier de la région, le fait que les arbres sont petits est certes une réalité, surtout pour la région du haut du Madawaska où l'on retrouve surtout de jeunes boisés en croissance qui ont été coupés 20 ou 25 ans passés. Les réponses données à cette question reflètent peut-être également le fait que les propriétaires de cette région sont plus actifs et pour cette raison connaissent mieux l'état de leur boisé qu'ailleurs.

Autre fait intéressant, l'impossibilité de trouver un marché pour le produit a été cité comme raison importante par 21 pour cent des répondants du Madawaska alors que dans les autres régions, cette raison n'a été indiquée que par 5 à 10 pour cent des répondants. Par contre, le prix obtenu pour le produit est un motif moins important dans la région du Madawaska qu'ailleurs. On sait que les producteurs du Madawaska sont ceux qui bénéficient du meilleur prix pour leur produit dans la province.

Les régions York-Sunbury-Charlette, Carleton-Victoris et Sud du Nouveau-Brunswick sont celles qui affichent la plus grande proportion de propriétaires ne sachant pas comment ni à qui vendre leurs produits. Plus du quart des répondants de ces régions sont confrontés avec ce problème. Parallèlement, les répondants de la région York-Sunbury-Charlotte sont ceux qui indiquent dans la plus grande proportion le besoin d'équipe de bûcherons fiables.

De toutes les régions, la région Carleton-Victoria semble la moins affectée par les problèmes d'accessibilité aux boisés. Par contre, près de 40 pour cent des répondants de la région du Sud-Est indiquent que l'une des trois raisons principales pour ne pas avoir vendu de produits par le passé est reliée à ce facteur (Tableau 27).

Plus du quart des répondants de la région de Northumberland n'ayant pas vendu de produits déclarent qu'ils sont trop âgés pour faire la récolte de leur boisé ou encore que la vente de produits affecterait leur supplément aux prestation pour personnées âgées. L'importance de cette caractéristique des propriétaires de la région de Northumberland avait également été relevée dans l'enquête de 1975 entreprise auprès des propriétaires de cette région (Meisner 1975, p.10). Notons finalement que la demande de l'industrie pour le bois de huit (8) pieds a été évoquée lors des ateliers de consultation pour expliquer le faible taux d'activité des propriétaires de cette région. La manutention de bois de huit pieds est plus facile avec de l'équipement lourd lequel n'est pas toujours accessible au petit propriétaire de boisé non industriel en raison du coût escessif.

TABLEAU 27

Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour ne pas avoir vendu de produits forestiers au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Je suis trop occupé(e) à d'autres activités	54.9	56.9	61.9	45.7	52.7	45.3	57.2	56.1
J'ai acheté le(s) lot(s) boisé(s) pour en faire d'autres usages	31.9	33.5	37.0	25.5	26.8	28.4	35.0	33.4
Je ne savais pas quels produits vendre ni comment les vendre	18.7	25.0	22.2	9.2	12.4	18.5	16.1	22.4
Les prix étaient trop bas	22.4	20.8	23.5	16.2	26.2	23.0	27.2	17.0
Je suis contre l'abattage des arbres	8.7	4.8	7.3	6.7	11.2	10.9	9.2	8.4
Il n'y avait pas de marché pour vendre mon bois	8.1	7.2	5.9	21.0	9.8	6.3	8.1	5.4
Les arbres ne sont pas assez gros pour la vente	30.3	5.3	29.4	51.5	39.2	28.2	24.4	27.5
L'abattage pourrait endommager les autres arbres demeurant sur pied	22.0	18.9	23.9	30.0	20.0	26.7	20.8	22.4
Il y a des problèmes d'accès ou de chemins	29.1	29.6	16.4	20.6	31.3	24.2	37.4	30.2
Je n'ai pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables	11.0	14.1	10.0	7.9	10.0	12.2	8.4	12.3
Un revenu supplémentaire augmenterait l'impôt que j'ai à payer	12.1	13.0	12.0	12.0	10.8	13.6	9.4	14.1
Un revenu supplémentaire pourrait diminuer mon supplément de pension pour personnes âgées	3.2	2.6	4.2	4.8	2.7	5.7	2.5	2.7
Je n'en suis pas capable en raison de mon âge	8.3	5.8	8.8	7.9	10.5	15.4	5.7	7.9
J'en ai été incapable parce que j'étais en dehors de la région	20.2	23.9	19.0	16.7	16.7	23.9	21.5	19.7
Je viens d'acheter ou d'hériter ma terre	19.1	18.6	18.5	24.7	19.7	17.7	17.1	20.5
TOTAL	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0

(1) Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

ii) Comment et par qui se fait la récolte des produits forestiers?

En moyenne, le quart des propriétaires ayant vendu des produits forestiers dans la province l'ont fait par la vente des droits de coupe. Les résultats au niveau régional à ce titre révèlent des différences majeures. Ainsi, plus de 36 pour cent ces répondants de la région Carleton-Victoria indiquent avoir utilisé cette méthode de vente comparativement à 10 pour cent seulement dans la région du Madawaska. On se rappellera d'ailleurs qu'une grande proportion des répondants de la région de Carleton-Victoria n'ayant pas vendu de produits par le passé ont indiqué ne pas savoir comment ou à qui vendre leur produit. La vente du droit de coupe semble également peu importante dans la région du Nord-Est où seulement 15 pour cent des propriétaires ont vendu des produits de cette façon.

Notons aussi que la vente du bois au moulin est plus fréquente au Madawaska qu'ailleurs, tout probablement en raison de la proximité du moulin par rapport aux boisés. Par ailleurs, une grande proportion des produits vendus dans la région du Sud-Est sont vendus au bord de la route. Puisque la question posée portait sur les cinq dernières années, cette situation reflète probablement en partie la décision de l'une des compagnies achetant le bois de ces producteurs de n'acheter que le bois en bordure de la route. Cette pratique a cependant été abandonnée depuis quelques années (Tableau 28).

Quels sont les équipements les plus utilisés pour sortir les produits forestiers du bois? Le Nord-Est, le Sud-Est et Sud du Nouveau-Brunswick sont les régions qui font la plus grande utilisation de tracteurs pour sortir les produits forestiers du bois et la moindre utilisation de débardeuses (skidder). Dans la région de Northumberland, une plus grande proportion de répondants qu'ailleurs favorisent l'utilisation du cheval. Le Sud-Est, le Nord-Est, le sud du Nouveau-Brunswick et Northumberland font une plus grande utilisation de porteurs, débusqueuses (forwarder) et motoneiges, alors que York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria et Madawaska sont les régions où on utilise le plus de débardeuses (skidder) (Tableau 29).

iii) Les travaux d'aménagement forestier

Un plus grand nombre de propriétaires indiquent vouloir entreprendre des travaux d'aménagement durant les prochaines années que par le passé et ce dans chacune des régions enquêtées. Les variations régionales à ce titre

TABLEAU 28

Méthode de vente des produits forestiers selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires et % de la superficie boisée

	York-Sunbury		Carleton		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Total	
	%		%		%		%		%		%		%		%	
	*Prop.	**SB	Prop.	SB	Prop.	SB	Prop.	SB	Prop.	SB	Prop.	SB	Prop.	SB	Prop.	SB
Propriétaires ayant vendu des produits																
Nombre	617	133,033	382	77,754	284	45,502	584	74,555	260	36,020	431	72,310	733	153,430	3,316	615,004
%	41.4	58.1	41.1	58.7	49.9	62.1	33.5	44.9	33.5	43.1	29.1	42.7	41.8	55.4	37.7	53.1
Méthode de vente																
Concession de coupe	36.8	37.2	27.2	27.1	9.9	8.9	15.2	16.2	33.5	36.5	24.4	32.7	30.0	30.9	26.3	29.9
En bordure de route	27.2	21.9	22.8	20.5	20.1	14.8	47.8	46.4	12.3	8.6	51.5	46.7	25.6	21.8	31.2	25.7
Livrés	31.9	35.9	43.7	49.4	60.5	69.0	24.7	29.0	49.6	52.7	16.7	15.8	38.8	42.4	35.5	39.5
Autre	1.5	1.0	2.9	1.4	4.6	3.6	5.5	3.3	1.2	0.6	2.1	2.0	2.3	1.8	2.8	1.8
Aucune réponse	2.6	4.0	3.4	1.6	4.9	3.7	6.8	5.1	3.4	1.6	5.3	2.8	3.3	3.1	4.2	3.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Prop: Propriétaires
**SB: Superficie boisée

TABLEAU 29

Façon dont les produits forestiers ont été sortis du bois selon la région où est situé le boisé
(% de propriétaires et % de la superficie boisée)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Total	
	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.	% Boisé	% Prop.
Tracteur agricole	36.5	47.7	36.5	43.1	38.2	44.4	51.3	52.0	30.1	32.9	53.0	56.0	44.5	52.8	41.4	48.9
Cheval	7.9	8.5	14.8	15.2	13.4	15.5	10.5	10.6	15.0	17.0	8.1	8.2	5.1	4.8	9.2	9.9
Porteur, etc.	6.3	4.4	1.7	1.0	5.2	3.8	12.2	11.0	19.8	17.6	17.8	11.7	18.3	12.2	12.5	9.1
Débardeuse	37.0	22.3	36.7	23.7	32.1	24.4	11.2	6.9	17.8	11.1	9.7	6.9	17.2	11.0	23.6	14.0
Motoneige	0.6	1.2	0.1	0.7	0.4	0.5	1.2	1.7	2.5	3.0	1.8	2.5	0.4	0.7	0.8	1.4
Autre	7.1	11.4	9.2	14.1	6.0	7.6	10.2	13.5	10.5	11.6	6.6	10.4	11.4	14.9	9.0	12.4
Aucune réponse	4.6	4.5	1.0	2.2	4.7	3.8	3.4	4.3	4.3	6.8	3.0	4.3	3.1	3.6	3.5	4.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

semble compatibles avec les résultats des autres questions. Les plus bas taux d'activités prévus se retrouvent dans la région Northumberland (50 pour cent des répondants prévoient entreprendre au moins une activité) et le plus haut taux dans la région du Madawaska (74 pour cent des répondants prévoient entreprendre au moins une activité). Les résultats pour les quatre autres régions enquêtées, c'est-à-dire York-Sunbury-Charlotte, Carleton-Victoria, Nord-Est, Sud-Est et Sud du Nouveau-Brunswick, fluctuent autour de la moyenne provinciale (en moyenne 61 pour cent des répondants de la province ont indiqué vouloir entreprendre au moins une activité.

On note que parmi les activités entreprises au courant des cinq dernières années, l'entretien des lignes de propriété est la première en order d'importance sauf pour la région Carleton-Victoria où la coupe de bois pour fin d'aménagement constituait la première activité en ordre d'importance. Dans les projets d'avenir, la coupe de bois devient l'activité prévue par la plus grande proportion de propriétaires sauf pour les régions du Nord-Est et de Northumberland où l'entretien des lignes de propriétés demeure au premier rang. Le tableau 30 indique les variations régionales de l'importance relative des différentes activités.

Dans toutes les régions, la majorité des répondants indiquent vouloir entreprendre ces travaux d'aménagement eux-mêmes ou avec l'aide des membres de leur famille. Les répondants de la région du Nord-Est semblent particulièrement peu intéressé à faire entreprendre ces travaux par des contractants. A l'opposé, les répondants de la région de Northumberland sont ceux qui, comparativement aux autres régions, sont les moins intéressés à entreprendre ces travaux eux-mêmes ou avec les membres de leur famille. On se souviendra que cette région compte la plus grande proportion de propriétaires retraités ou ménagères.

2.6 Les contractants

Les variations régionales au niveau de l'utilisation des contractants pour la récolte des boisés non industriels sont illustrés au tableau 31. Il est important de se rappeler que ces données se réfèrent au nombre de propriétaires ayant utilisé les services de contractants et non au volume de bois récolté par ces derniers. Il ne faudrait pas sous-estimer l'importance des contractants dans la récolte des produits forestiers en provenance des boisés non industriels. Les représentants de diverses

TABLEAU 30

Travaux d'aménagement forestier entrepris au cours des cinq dernières années, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Travaux d'aménagement entrepris	55.0	54.7	54.5	37.1	52.3	64.4	58.3	53.3
Aucun travail d'aménagement entrepris	44.9	45.3	45.5	62.9	47.7	35.5	41.7	46.7
Aucune réponse	0.1	—	—	—	—	0.1	—	—
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Travaux[1]								
Scarification et/ou plantation d'arbres	14.3	13.6	18.0	21.5	10.3	13.4	11.0	16.5
Eclaircie et espacement de jeunes peuplements	26.0	24.7	24.3	36.0	25.1	26.4	22.5	27.4
Culture d'arbres de Noel	11.1	17.6	14.2	10.0	11.0	9.8	5.7	8.9
Construction de voies d'accès	42.7	43.0	40.7	45.0	40.7	34.8	42.7	47.6
Coupe de bois pour des fins d'aménagement	42.5	42.6	50.4	41.3	42.2	32.9	38.3	45.8
Aménagement d'érablières	5.9	5.5	6.6	7.5	7.5	1.8	3.1	7.2
Contrôle de la végétation	3.7	6.2	4.7	4.4	3.2	2.2	2.6	2.3
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	6.0	7.7	6.9	12.3	6.0	3.3	4.5	3.1
Entretien des lignes de propriété	53.3	57.2	46.8	46.9	54.7	63.0	54.7	50.5
Autres	3.6	3.6	4.0	2.5	3.7	2.9	3.6	3.8

(1) Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires qui ont entrepris le travail précis par rapport au nombre de propriétaires qui ont entrepris au moins un des travaux énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant entrepris des travaux de scarification}}{\text{Nombre de propriétaires ayant entrepris au moins un travail}} \times 100 = 14{,}3\ \%$$

TABLEAU 31

Qui a effectué la plus grande partie de la coupe du bois au cours des cinq dernières années
(% de propriétaires) selon la région où est situé le boisé

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
J'ai récolté	58.3	61.3	61.8	62.2	56.2	49.1	54.7	61.8
Je n'ai pas récolté	39.5	37.3	36.5	35.2	40.9	48.8	43.1	36.0
Aucune réponse	2.2	1.4	1.7	2.6	2.9	2.1	2.2	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Moi-même et/ou des membres de ma famille	72.0	66.6	64.4	71.2	82.7	66.0	77.9	70.2
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	9.1	8.5	14.2	10.7	6.3	7.6	8.3	9.6
Une équipe de bûcherons engagés	4.2	3.8	7.2	8.5	3.2	6.0	2.6	2.9
Un contractant (j'ai vendu des droits de coupe)	12.1	18.5	12.7	7.3	4.7	15.7	8.8	15.1
Autre	2.6	2.6	1.5	2.3	3.1	4.7	2.4	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

offices de commercialisation de la province estiment que 50 à 75 pour cent (dépendant des régions) du volume de bois vendu par les offices est ainsi récolté.

La région la plus satisfaite des services offerts par les contractants (quoique cette région ne fait pas une utilisation intense de ces services) est le Madawaska alors que la région la moins satisfaite est le Nord-Est. Dans l'ensemble toutefois, seul environ la moitié des propriétaires ayant utilisé ces services en ont été entièrement satisfaits (Tableau 32). La région de Carleton-Victoria est celle qui prévoit faire le plus appel aux contractants pour la récolte du bois dans le futur alors que seulement 3 à 4 pour cent des propriétaires du Madawaska et Nord-Est prévoient utiliser ces services.

Pourquoi plusieurs propriétaires semblent-ils insatisfaits des services des contractants? Notons d'abord que puisque le questionnaire n'incluait aucune question concernant les raisons pour expliquer l'insatisfaction des propriétaires à ce sujet, les commentaires qui suivent sont largement basés sur les discussions au niveau régional qui se sont tenues à travers la province. Il faut se rappeler que la majorité des contractants de la province sont équipés d'équipements lourds, telles des débardeuses ou des débusqueuses. Plusieurs travaillent en priorité sur les grands boisés industriels et les terres de la Couronne et transfèrent leurs opérations sur les boisés non industriels lorsque le niveau d'activités sur les grandes propriétés industrielles diminuent. En raison du coût de l'équipement utilisé, des coûts d'exploitation plus élevés dans des opérations de coupe de sélection et de leur expérience sur des grandes propriétés industrielles, les contractants préfèrent souvent procéder par la méthode de coupe à blanc.

Bien entendu, certains contractants qui n'utilisent pas d'équipements lourds utilisent également ce mode de coupe. D'ailleurs, comme le démontre le tableau 33, ce ne sont pas seulement les propriétaires qui ont eu une expérience avec l'équipement lourd qui sont mécontents des services obtenus de contractants. Certains argumentent toutefois que l'utilisation d'équipements lourds, surtout lorsque utilisé sur un sol mou, est plus dommageable à la repousse de jeunes arbres qu'un tracteur de ferme, de chevaux ou d'autres équipements plus petits.

Certains ont mentionné durant les consultations régionales qui se sont tenues, que les propriétaires qui n'ont jamais et d'expérience avec la récolte de produits forestiers en ont au départ une perception érronée: on ne peut pas récolter un boisé sans en altérer l'apparence visuelle.

TABLEAU 32

Degré de satisfaction en ce qui a trait aux services des contractants selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Oui, je suis satisfait	51.6	50.5	51.7	57.1	47.5	53.6	52.3	51.6
Je ne suis pas entièrement satisfait, mais il est possible que j'aie de nouveau recours à leur services	18.9	22.6	23.1	14.3	13.7	20.0	18.6	16.1
Non, je ne suis pas satisfait et mon expérience antérieure ne m'incite pas à faire de nouveau appel à leurs services	20.1	18.3	17.5	20.8	22.3	18.2	19.2	23.9
Aucune réponse	9.4	8.6	7.7	7.8	16.5	8.2	9.9	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLEAU 33

Equipement utilisé pour débarder le bois jusqu'au bord de la route par les propriétaires qui étaient satisfaits des services des contractants (S) et par ceux qui n'étaient pas satisfaits (PS) selon la région où est situé le boisé

	York Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Autres provinces	
	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS
Tracteur agricole	25.0	22.6	10.3	15.8	41.7	34.6	36.5	39.1	13.8	15.4	22.4	26.3	25.0	27.8	23.8	24.8
Cheval	9.8	5.7	16.2	14.0	5.6	11.5	11.5	10.9	12.1	15.4	7.9	12.3	6.4	3.7	9.4	8.9
Porteur	9.8	3.8	1.5	3.5	5.6	3.8	19.2	13.0	41.4	25.6	35.5	21.0	35.0	22.2	22.6	13.4
Débardeuse	43.2	58.5	61.8	56.2	41.7	30.8	28.9	17.4	20.7	33.3	21.1	29.8	25.0	32.4	34.1	40.5
Autre	3.0	6.6	7.4	7.0	2.7	3.8	3.9	10.9	6.9	7.7	7.9	5.3	5.7	10.2	5.6	7.6
Aucune réponse	9.2	2.8	2.8	3.5	2.7	15.5	-	8.7	5.1	2.6	5.2	5.3	2.9	3.7	4.5	4.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*S: Propriétaires qui sont satisfaits

**PS: Propriétaires qui ne sont pas satisfaits

Certaines, la coupe à blanc n'est pas par définition une mauvaise méthode de coupe. Dans plusieurs cas, sutout pour les boisés sévèrement endommagés par le bourgeon de la tordeuse d'épinette, il s'agit là de la seule alternative et probablement la plus économique. Il n'en reste pas moins que ce mode de coupe n'est pas nécessairement le meilleur pour tous les boisés, sans discrimination. De plus, puisque comme le révèle les résultats de l'enquête, la plupart des propriétaires demeurent sur ou à proximité de leur boisé, ce mode de coupe peut ne pas leur être acceptable.

D'autres raisons ont aussi été évoquées lors des consultations régionales pour expliquer l'insatisfaction des propriétaires. Certains ont suggéré la possibilité que les propriétaires ont été déçus parce qu'ils espéraient obtenir un plus grand volume marchand de bois de leur propriété que celui qui a été produit. Leurs attentes ayant pas été comblées, ils se disent donc insatisfaits.

La qualité du travail accompli a également été mentionnée. On peut avoir une bonne coupe à blanc ou une bonne coupe de sélection comme on peut en avoir de mauvaises. Plusieurs se sont plaints de l'état dans lequel on avait laissé le boisé après la récolte lors des consultations régionales. La coupe est effectuée le plus rapidement possible sans considération pour la qualité du travail. Selon plusieurs, les contractants auraient avantage à mieux former leurs employés en matière d'exploitation de forêts non industrielles et à les sensibiliser aux différences qui existent entre l'exploitation de ces forêts en comparaison aux grandes forêts industrielles et publiques. L'équipement lourd peut être utilisé sur des petites propriétés tout en minimisant les dommages. Plusieurs ont également souligné que l'équipement lourd est moins dommageable lorsque utilisé sur un sol gelé. Certains argumentent que l'industrie devrait prendre ce facteur en considération lors de la négociation des cédules de livraison avec les offices de vente puisqu'à moyen et long terme elle a intérêt à encourager la production de produits forestiers sur les boisés non industriels.

Notons en guise de conclusion que les résultats du tableau 34 sont assez éloquents. En comparaison avec les propriétaires qui ont été satisfaits des services des contractants par le passé, deux fois moins de propriétaires insatisfaits ont l'intention de faire appel à ces contractants durant les prochaines cinq années. Il semblerait que ces propriétaires insatisfaits préféreraient faire le travail eux-mêmes ou encore embaucher une équipe de bûcherons. Il y a donc lieu de supposer qu'à moyen et

TABLEAU 34

Qui effectuera la prochaine coupe pour les propriétaires qui étaient satisfaits des services des contractants (S) et de ceux qui n'étaient pas satisfaits (PS) selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Autres provinces	
	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	*PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS	*S	**PS
Moi-même et/ou membres de ma famille	31.8	37.0	28.6	33.3	59.3	54.2	66.0	55.6	45.8	35.0	49.3	62.6	43.0	44.0	43.2	43.6
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	17.3	18.5	23.2	35.3	21.9	33.3	6.0	24.4	16.7	37.5	15.1	20.0	20.6	25.3	17.5	26.1
Une équipe de bûcherons engagés	3.6	10.9	10.7	9.8	9.4	8.3	8.0	6.8	12.5	12.5	5.5	5.5	7.5	9.9	7.4	9.6
Un contractant	47.3	25.0	30.3	13.8	9.4	4.2	18.0	8.8	22.9	15.0	26.0	10.1	26.1	15.4	29.4	15.8
Autre	-	4.3	3.6	3.9	-	-	2.0	4.4	2.1	-	2.7	-	0.9	4.4	1.5	3.0
Aucune réponse	=	4.3	3.6	3.9	=	=	=	=	=	=	1.4	1.8	1.9	1.0	1.0	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*S: Propriétaires qui étaient satisfaits
**PS: Propriétaires qui n'étaient pas satisfaits

long terme les contractants auraient intérêt à améliorer et peut-être même diversifier leurs services (coupe suivi de reboisement par exemple) s'ils inspirent au maintien et à l'expansion de leurs opérations.

2.7 Les services offerts

i) Les services de l'extension forestière

Dans toutes les régions sauf celle du Madawaska, moins de 18 pour cent des propriétaires déclarent avoir fait utilisation des services techniques disponibles au Service d'extension forestière du ministère des Ressources naturelles (Tableau 35). Pour la région du Madawaska, cette proportion est presque doublée. Deux raisons expliquent les résultats de la région du Madawaska. En premier lieu, l'ensemble des résultats démontrent que les répondants de cette région sont plus axés vers la production de produits forestiers et sont plus actifs en terme d'aménagement. En second lieu, la politique générale de l'office de commercialisation desservant ces producteurs est de faire une utilisation maximum des services offerts par le gouvernement plutôt que d'avoir à assumer les coûts de ces services.

Parmi les répondants qui ont indiqué avoir entrepris des travaux d'aménagement par le passé, environ un répondant sur 4 indique avoir obtenu de l'aide financière ou technique. Encore une fois les répondants du Madawaska sont ceux qui déclarent avoir le plus fait appel à cette aide (plus d'un répondant sur 3). Les répondants du Sud-Est suivi du Nord-Est sont ceux qui indiquent avoir reçu le moins d'aide financière. Les répondants du Nord-Est sont également ceux qui déclarent avoir le moins d'aide technique (Figure 15). Dans toutes les régions, la majorité des propriétaires ayant bénéficié de ces services s'en sont généralement dit satisfaits.

ii) Les services des offices de commercialisation

Si en moyenne 16 pour cent des répondants indiquent avoir bénéficié des services offerts par le Service d'extension forestière, seuls 9 pour cent déclarent avoir utilisé ceux des offices de commercialisation (Tableau 36). Les répondants des régions Madawaska et Carleton-Victoria reportent avoir fait la plus grande utilisation de ces services (20 pour cent et 12 pour cent respectivement) alors que les répondants de la région York-Sunbury-Charlotte en ont le moins tiré avantage (6.5 pour cent). Il faut dire, toutefois, que le plébiscite demandant aux propriétaires s'ils désirent se joindre à un

TABLEAU 35

Propriétaires qui ont eu l'occasion de recevoir de l'aide du Service de consultation forestière ou avec qui des forestiers du service ont communiqué et ceux qui n'ont pas eu cette occasion, selon la région où est situé le boisé

(% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Oui	16.3	17.8	17.0	30.1	14.1	13.4	14.7	15.2
Non	56.3	58.3	57.5	47.4	54.0	56.8	56.3	58.7
Je ne savais pas qu'il existait de tels services	24.0	20.2	21.3	19.7	28.6	25.3	25.8	23.3
Aucune réponse	3.4	3.7	4.2	2.8	3.3	4.5	3.2	2.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FIGURE 15-1 Aide technique reçue par région (% des propriétaires)

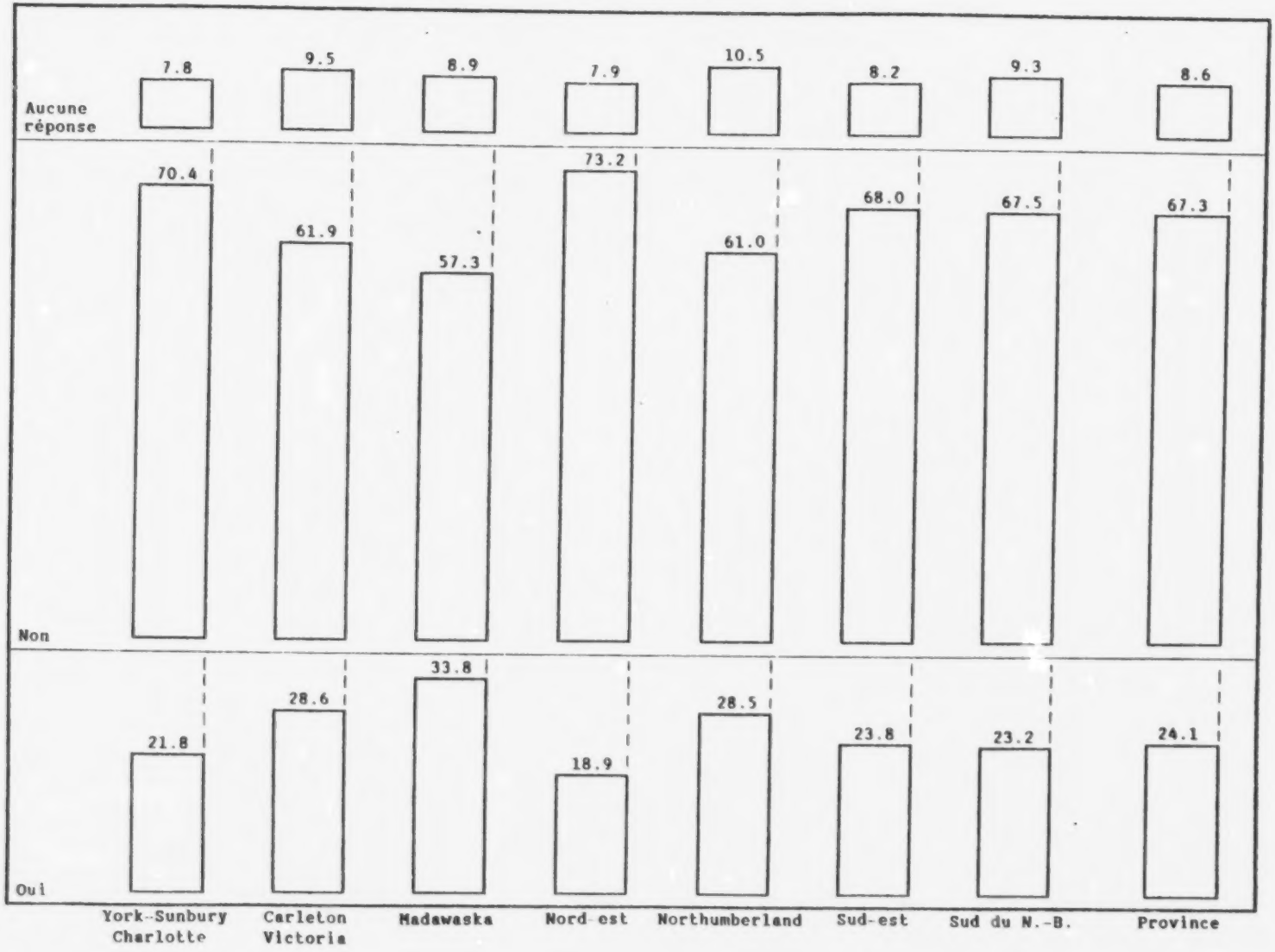


FIGURE 15-2 Aide financière reçue par région (% des propriétaires)

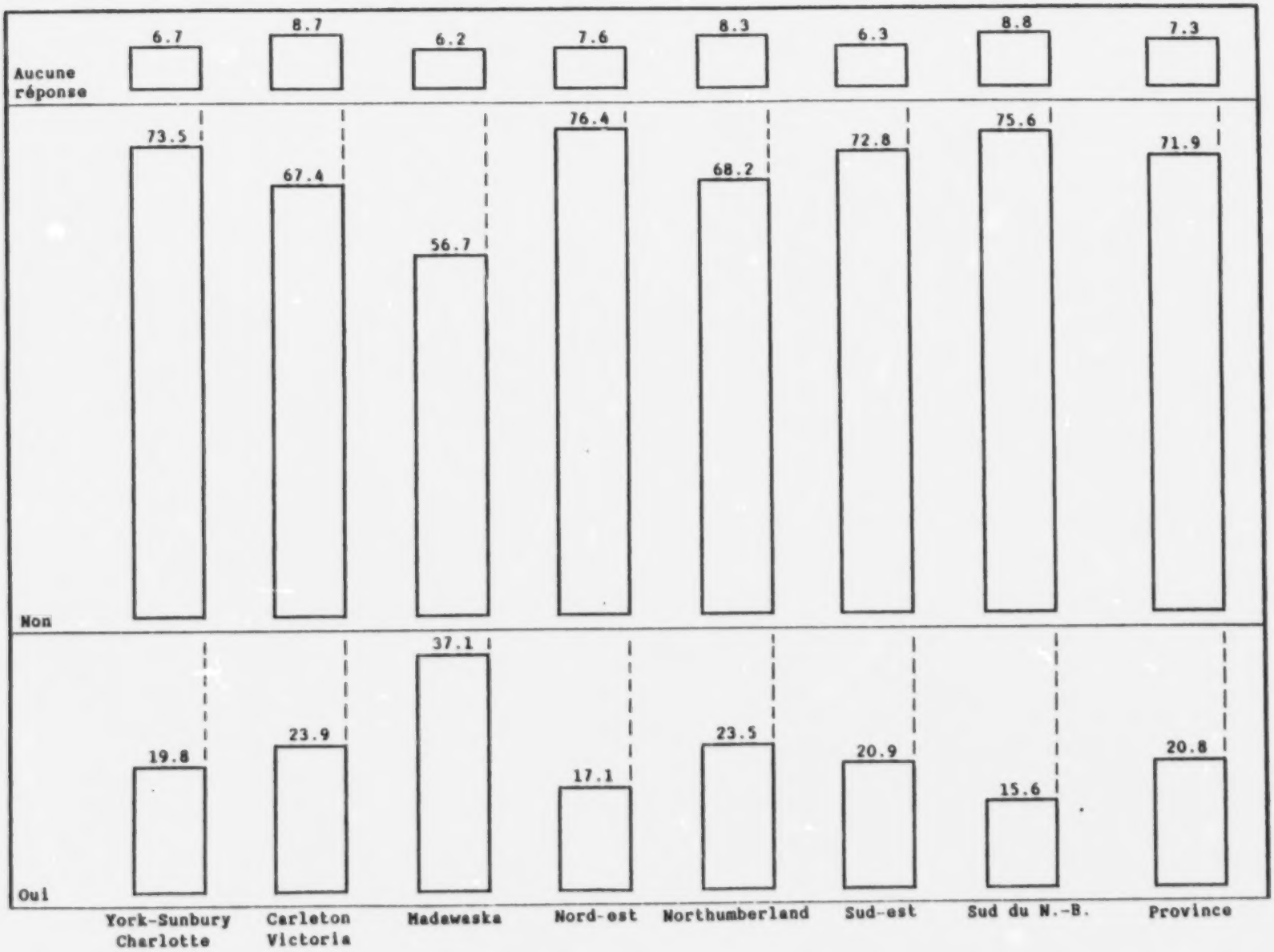


TABLEAU 36

Les propriétaires qui ont eu recours à l'aide technique offerte par une organisation de producteurs de bois ou qui ont participé à des ateliers ou des cours de courte durée offerts par cette organisation et ceux qui ne l'ont pas fait, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Oui	9.3	6.5	12.2	19.9	8.3	8.4	7.6	9.8
Non	73.8	81.4	72.9	-	70.0	73.2	76.1	73.0
Je ne savais pas qu'il existait de tels services	14.3	9.4	12.0	14.0	19.2	14.9	13.8	14.5
Aucune réponse	2.6	2.7	2.9	1.6	2.5	3.5	2.5	2.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

office de commercialisation n'a été conduit qu'en avril 1982 pour la région de Charlotte. C'est probablement ce qui explique aussi le fait que les répondants de la région York-Sunbury-Charlotte sont ceux qui indiquent en plus grand nombre avoir reçu de l'information de leur office de commercialisation. Il est aussi intéressant de noter que même si les répondants de la région du Madawaska sont ceux qui semblent le plus faire utilisation des services des offices de commercialisation, la proportion des répondants déclarent avoir reçu de l'information de cette office est inférieure à la moyenne provinciale.

Plusieurs commentaires receuillis lors des ateliers régionaux de consultation semblent indiquer que les efforts ont été faits de la part des offices de commercialisation pour rejoindre et informer les propriétaires. Dans certaines régions, des bulletins d'information ont été envoyés à tous les propriétaires. Pour ceux qui ont répondu au questionnaire indiquent en majorité ne pas avoir reçu d'information. Il est donc possible que les propriétaires n'ont pas compris la question posée dans l'enquête, n'ont pas lu l'information qui a été distribuée par les offices, n'ont pas réalisé que l'information provenant de leur office, ou ne s'en souviennent simplement pas.

Finalement, comme dans le cas des services offerts par le Service de l'extension forestière, la grande majorité des propriétaires ayant utilisé les services de commericcalisation s'en sont dit satisfaits.

Le tableau 37 résume les résultats à la question 37 qui demandait aux propriétaires d'indiquer de quel organisme ils préféraient recevoir les services techniques requis. Deux points principaux ressortent. Premièrement, 55 pour cent des propriétiares de la région du Madawaska indiquent préférer recevoir les services techniques des services d'extension forestière comparativement à la moyenne provinciale de 38 pour cent. Ceci est probablement également un reflet du fait que l'office de commercialisation de cette région tente de faire une utilisation maximum des services gouvernementaux tel qu'expliqué plus haut. On retrouve aussi dans cette région la plus petite proportion de répondants indiquant qu'ils n'ont pas besoin de services techniques. Le deuxième point qui ressort du tableau est le fait que 33 pour cent des répondants de la région du Northumberland indiquent ne pas avoir besoin ou ne pas vouloir de services techniques. Ces propriétaires détiennent près du tiers de la superficie boisée reportée dans cette région. Ce résultat est consistant avec le fait que les répondants de cette région sont ceux qui entrevoient le moins s'impliquer dans la production ou l'aménagement de leur boisé.

TABLEAU 37

Préférence en ce qui concerne l'aide technique, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	Province	York-Sunbury Charlotte	Carleton Victoria	Madawaska	Côte Nord	Northumberland	Sud-Est	Sud
	%	%	%	%	%	%	%	%
Industrie utilisatrice de bois	1.6	1.5	1.4	2.1	2.2	1.2	1.6	1.1
Office de commercialisation/association de propriétaires de lots boisés	13.0	13.3	13.3	9.1	9.8	13.6	13.8	16.2
Service de consultation forestière	37.9	36.7	36.8	55.2	39.2	33.1	37.4	34.9
Compagnie privée (experts-conseils)	1.0	0.8	1.8	1.2	0.9	0.4	0.7	0.9
Sans importance	9.0	11.7	10.3	3.9	6.7	7.1	9.7	10.8
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	26.4	25.9	25.5	16.5	28.5	32.5	25.4	27.0
Aucune réponse	11.1	10.1	10.9	12.0	12.7	12.1	11.4	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

2.8 Les propriétés héritées

Puisque ce thème a été développé dans la section traitant des résultats au niveau provincial et que les variations régionales ne sont pas tellement grandes, il ne sera pas repris ici.

3. QUELQUES TYPES DE PROPRIETAIRES

3.1 Les producteurs et les non-producteurs

Existe-t-il des différences significatives d'attitude et de comportement entre les propriétaires qui utilisent leurs boisés pour des fins de production commerciale et les autres? Dans un effort pour répondre à cette question, les questionnaires retournés ont été divisés en deux catégories:

1. les producteurs: tous les propriétaires qui ont indiqué avoir vendu au moins un produit au courant des cinq dernières années. Au total, 3271 propriétaires ont répondu à cette question dans l'affirmative et ont ainsi été classifiés producteurs. Ces propriétaires représentent un peu plus d'un tiers des répondants de l'enquête et détiennent 609 805 acres de boisés non industriels, soit un peu plus de la moitié de la surface boisée reportée par l'ensemble des répondants de l'enquête.

2. Les non-producteurs: tous les propriétaires qui n'ont vendu aucun produit au courant des cinq dernières années. Au total, 5519 propriétaires (un peu moins de deux tiers) se retrouvent dans cette catégorie. Ils détiennent le solde de la superficie boisée reportée, soit 548 673 acres.

Un grand nombre de producteurs détiennent leurs propriétés pour la ressource qu'elle offre. En effet, au niveau provincial deux fois plus de producteurs que de non-producteurs ont cité des raisons telles que le boisé fait partie d'une propriété agricole, la vente commerciale de bois, le bois de chauffage, les arbres de Noel ou les produits de l'érable, comme l'une des trois raisons principales pour détenir un boisé. Plus spécifiquement trois fois plus de producteurs que de non-producteurs ont cité la production commerciale de bois comme l'une des trois raisons. Par contre, en comparaison aux producteurs, plus de non-producteurs ont cité des raisons telles que la satisfaction personnelle de détenir un bois, l'utilisation pour fins récréatives ou l'acquisition à titre d'investissement.

Le tableau 38 illustre les différences régionales quant aux motifs des producteurs et non-producteurs pour détenir un boisé. Pour toutes les régions le motif production commerciale de bois est beaucoup plus important pour le groupe des producteurs que pour les autres propriétaires.

Aux questions 20 et 27, on demandait aux répondants d'indiquer qui avait effectué la plus grande partie de la récolte par le passé et à qui avait-on l'intention de la confier dans le futur. Les résultats indiquent une différence significative entre les réponses des producteurs et celles des non-producteurs (Tableau 39). Il apparait évident que les propriétaires qui n'ont pas vendu de produits par le passé mais qui en ont utilisé à des fins personnelles, en ont, en grande majorité, fait la récolte eux-mêmes. Par opposition, près de 40 pour cent des propriétaires qui ont vendu des produits (les producteurs) ont utilisé de l'aide extérieure (personnes autre que des membres de la famille) pour faire la récolte. Ainsi, si on exclut les non-producteurs, la proportion de propriétaires ayant effectué la récolte eux-mêmes pour l'ensemble de la province diminue de 12 pour cent et passe de 69.5 pour cent à 57.9 pour cent. Les producteurs font évidemment une plus grande utilisation des services des contractants que les non-producteurs. En effet, alors que seulement 4.3 pour cent des non-producteurs indiquent avoir eu une expérience avec des contractants au cours des cinq dernières années, cette proportion atteint près de 30 pour cent chez les producteurs (Tableau 40).

Les intentions futures des propriétaires sont également révélatrices. On note chez les non-producteurs une diminution marquée quant aux intentions de faire le travail soi-même et un accroissement du désir d'utiliser de l'aide extérieure et des contractants. Ce résultat semble consistent avec le fait qu'une partie importante des propriétaires n'ont pu vendre de produits par le passé parce qu'ils étaient trop occupés à d'autres activités.

Par contre, dans la catégorie des producteurs un nombre accru de propriétaires ont l'intention de faire la récolte eux-mêmes, ou avec l'aide de membres de leur famille et/ou personnes embauchées pour travailler avec eux. La proportion de producteurs ayant l'intention de faire appel aux contractants diminue de la moitié. Parmi les raisons qui peuvent être suggérées pour expliquer ce phénomène, soulignons les possibilités suivantes:

1 - la situation économique prévalente actuellement (haut taux de chômage, etc.) peut inciter les producteurs à vouloir faire eux-mêmes la récolte en raison du manque d'emploi dans d'autres activités.

TABLEAU 38

Producteurs et non-producteurs

(1)Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un boisé, selon la région où il est situé

	York-Sunbury-Charlotte			Carleton-Victoria			Madawaska			Côte Nord		
	Vente	Aucune vente	Total	Vente	Aucune vente	Total	Vente	Aucune vente	Total	Vente	Aucune vente	Total
Lots boisés font partie de la propriété agricole	51.3	31.6	39.6	66.4	45.2	54.3	44.2	26.8	34.1	37.4	26.1	29.8
Deuxième résidence	13.2	19.6	16.9	8.7	18.1	54.3	10.3	20.2	15.1	9.8	20.4	16.9
Résidence permanente	29.9	36.6	33.8	27.1	32.9	30.5	26.8	39.2	33.3	41.8	39.8	40.5
Production de bois de chauffage	55.7	51.7	55.0	66.8	51.8	58.4	55.8	50.8	53.5	73.6	70.4	71.6
Investissement	39.0	51.6	46.1	39.0	50.1	45.5	40.0	54.7	47.3	26.9	40.5	35.9
Satisfaction personnelle	47.0	60.1	54.7	41.8	57.5	50.6	42.2	48.2	45.1	34.8	53.2	47.1
Vente de bois	37.3	21.8	28.0	32.8	15.3	27.8	60.6	31.7	46.4	48.5	22.7	31.4
Fins récréatives	8.9	19.4	14.9	3.5	17.9	11.5	5.4	16.6	10.9	6.1	18.2	14.0
Production d'arbres de Noel/ sirop d'érable	15.7	7.6	11.0	13.9	11.1	12.4	16.7	11.8	14.3	21.1	8.7	12.8
	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%

	Northumberland			Sud-Est			Sud		
	Vente	Aucune vente	Total	Vente	Aucune vente	Total	Vente	Aucune vente	Total
Lots boisés font partie de la propriété agricole	46.5	40.7	42.9	51.6	30.1	36.5	57.7	34.8	44.5
Deuxième résidence	7.0	18.4	14.5	10.9	21.5	18.5	11.1	22.6	17.7
Résidence permanente	41.3	46.3	44.2	29.4	28.1	28.5	33.4	37.9	36.1
Production de bois de chauffage	52.2	53.9	53.5	75.3	69.2	71.4	58.0	60.1	59.3
Investissement	44.7	41.5	42.4	38.4	52.3	47.9	38.5	45.7	42.4
Satisfaction personnelle	50.0	57.3	54.9	31.6	59.2	50.7	43.6	56.4	50.9
Vente de bois	38.3	18.9	25.9	44.1	19.3	27.0	36.2	15.8	24.7
Fins récréatives	9.7	17.8	14.7	9.7	15.4	13.6	9.2	19.9	15.2
Production d'arbres de Noel/ sirop d'érable	10.3	5.2	7.0	9.0	4.5	5.9	12.3	6.8	9.2
	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%	300.0%

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

TABLEAU 39

Producteurs et non producteurs: Expérience et projets d'avenir en matière de récolte des produits forestiers, selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	PASSE			AVENIR		
	Producteurs	Non producteurs	Total	Producteurs	Non producteurs	Total
Moi-même et/ou des membres de ma famille	57.9	88.6	69.5	62.6	63.9	65.0
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	11.9	3.8	8.8	18.3	12.5	15.5
Equipe de bûcherons engagés à cet effet	6.1	0.1	4.0	6.3	5.8	6.2
Entrepreneur	18.7	0.1	11.6	9.4	12.4	11.3
Autre	2.3	0.3	2.5	1.4	2.5	2.0
Aucune réponse	3.1	0.3	3.6	2.1	2.9	-
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

TABLEAU 40

Producteurs et non producteurs ayant traité avec un contractant
au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé
(% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Province	
Expérience	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	% P	% NP	Nombre de propriétaires	%
Oui	37.7	5.4	31.7	4.2	20.1	7.0	15.4	4.1	38.2	2.5	29.3	4.5	33.8	3.6	1,224	13.9
Non	58.6	91.4	63.3	92.5	77.0	87.7	81.4	89.6	58.3	92.7	68.3	92.8	62.4	93.1	7,221	82.2
Aucune réponse(1)															345	3.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	8,790	100.0

P = Producteurs
NP = Non producteurs

(1)Non reparti selon la région

2 - les propriétaires n'ont pas été entièrement satisfaits du travail des contractants embauchés par le passé.

3 - puisque leurs boisés ont été exploités par le passé, il est possible que la ressource disponible ne puisse répondre qu'aux besoins personnels du propriétiare pendant un certain nombre d'années à venir. Dans ce cas, il est possible que le propriétaire ait l'intention de faire lui-même cette récolte.

Il semble également évident d'après les données que les producteurs sont plus enclins à aménager leurs propriétés. Les tableaux 41 et 42 démontrent que les producteurs ont été plus actifs dans le domaine et l'aménagement par le passé que les non-producteurs et que cette tendance se maintiendra dans les cinq prochaines années.

Au courant des cinq dernières années, 68.5 pour cent des producteurs ont entrepris une ou plusieurs des activités d'aménagement identifiées dans le questionnaire. Chacun des propriétaires ont entrepris en moyenne 2.3 activités. En comparaison, seul 32.2 pour cent des non-producteurs ont effectuée de tels travaux. Pour ces propriétaires, le nombre moyen d'activités n'est que de 1.8 activité. De plus, il semble que l'activité entretient des lignes de propriétés est celle qui ait été la plus populaire chez les non-producteurs.

Les résultats indiquent également que les producteurs ont fait une plus grande utilisation des services techniques disponibles que les non-producteurs. De façon globale, on note que:

- les producteurs ont bénéficié en plus grande proportion des services techniques disponibles au ministère des Ressources naturelles (30 pour cent comparativement à 16 pour cent pour les non-producteurs)

- une plus grande proportion des producteurs savent où se situe le bureau du ministère des Ressources naturelles situé le plus près de leur boisé

- 60 pour cent des producteurs, comparativement à 29 pour cent pour les non-producteurs, indiquent avoir reçu de l'information des offices de commercialisation ou des organisations de producteurs et être au courant des services offerts

TABLEAU 41

Producteurs et non producteurs: Travaux d'aménagement effectués au cours des cinq dernières années selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Total	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Travaux d'aménagement	(401) 65.4	(272) 31.1	(257) 67.8	(164) 30.0	(239) 84.5	(118) 41.4	(401) 70.2	(423) 36.5	(156) 61.4	(119) 23.0	(286) 67.6	(328) 31.2	(480) 66.4	(336) 32.9	(2,240) 68.5	(1,765) 32.2
Aucun travail d'aménagement	(212) 34.6	(603) 68.9	(122) 32.2	(383) 70.0	(44) 15.5	(167) 58.6	(170) 29.8	(736) 63.5	(98) 38.6	(398) 77.0	(137) 32.4	(723) 68.8	(243) 33.6	(686) 67.1	(1,031) 31.5	(3,709) 67.8
Genre de travaux[1]																
Scarification	14.0	12.9	21.0	13.4	25.5	13.6	10.5	10.4	14.7	11.8	12.9	9.5	20.6	10.4	16.7	11.2
Eclaircie/espacement	26.4	22.4	27.2	20.1	39.3	29.7	31.2	19.4	30.1	21.9	23.1	22.0	32.9	19.4	29.9	21.3
Culture d'arbres de Noel	22.9	9.9	14.8	13.4	12.6	5.1	15.0	7.6	13.5	5.0	8.0	3.7	12.1	4.2	14.6	6.7
Construction de voies d'accès	49.6	33.8	44.0	36.0	51.1	33.1	45.6	36.2	42.9	24.4	47.5	38.4	51.9	41.7	48.1	36.6
Coupe du bois à des fins d'aménagement	49.6	32.7	59.9	34.8	46.0	31.4	51.4	33.8	37.2	27.7	47.2	30.8	52.7	36.0	50.1	33.0
Erablière	7.2	2.9	8.6	3.7	9.6	3.4	9.5	5.7	0.6	3.4	4.2	2.2	7.9	6.3	7.4	4.2
Contrôle de la végétation	8.2	3.3	4.3	5.5	6.3	0.9	5.0	1.6	2.6	1.7	3.2	2.1	3.1	1.2	4.8	2.3
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	11.2	2.6	9.7	2.4	16.3	4.2	10.9	1.4	5.1	0.8	6.6	2.7	4.0	1.8	9.0	2.2
Entretien des lignes de propriété	53.1	63.9	45.5	49.4	44.4	51.7	52.4	57.2	62.2	63.9	55.9	53.7	47.5	55.1	51.0	56.5
Autre	2.5	4.8	4.3	3.1	3.6	0.9	3.3	4.3	1.3	5.0	1.8	4.9	3.6	3.9	3.0	4.1
Nombre total des travaux	982	515	616	298	608	205	941	751	328	197	603	557	1,135	604	5,255	3,135

P = Producteurs
NP = Non-producteurs

[1] Ces pourcentages représentent la proportion des propriétaires ayant effectué un travail précis par rapport au nombre de propriétaires ayant entrepris au moins une des activités énumérées. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de producteurs ayant effectué des travaux de scarification}}{\text{Nombre de producteurs ayant entrepris au moins une activité}}$$

TABLEAU 42

Producteurs et non producteurs: Projets d'avenir des propriétaires relativement aux travaux d'aménagement pour les cinq dernières années selon la région où est située la terre forestière (% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Total	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Ont l'intention d'entreprendre des travaux	(406)	(473)	(266)	(284)	(249)	(175)	(432)	(638)	(166)	(222)	(319)	(565)	(521)	(522)	(2,433)	(2,890)
	75.0	54.1	70.2	51.9	88.0	61.4	75.7	55.1	65.4	42.9	75.4	53.8	72.1	51.1	74.4	52.8
Aucune intention d'entreprendre des travaux	(148)	(394)	(111)	(259)	(33)	(108)	(136)	(518)	(87)	(290)	(101)	(476)	(196)	(497)	(817)	(2,549)
	24.1	45.0	29.3	47.4	11.7	37.9	23.8	44.7	34.3	56.1	23.9	45.3	27.1	48.6	25.0	46.6
Aucune réponse	(5)	(8)	(2)	(4)	(1)	(2)	(3)	(3)	(1)	(5)	(3)	(10)	(6)	(3)	(21)	(35)
	0.9	0.9	0.5	0.7	0.3	0.7	0.5	0.2	0.3	1.0	0.7	0.9	0.8	0.3	0.6	0.6
TOTAL	(559)	(875)	(379)	(547)	(283)	(285)	(571)	(1,159)	(254)	(517)	(413)	(1,051)	(723)	(1,022)	(3,271)	(5,474)
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

P = Producteurs
NP = Non producteurs

0 - en comparaison avec les non-producteurs, une plus grande proportion des producteurs préféraient obtenir les services techniques d'un office de commercialisation. Toutefois, pour les deux groupes, le premier choix demeure le Service de l'extension forestière

- les non-producteurs sont ceux qui affirment en plus grande proportion n'avoir pas besoin ou ne pas vouloir de services techniques (les tableaux 43 à 45 résument ces différents résultats).

Finalement, on note que le revenu annuel moyen des producteurs est moins élevé que celui des non-producteurs. Bien entendu, la proportion de ce revenu qui est tiré des boisés non industriels est plus grande chez les producteurs que les non-producteurs. Alors, que seulement 12 pour cent de l'ensemble des propriétaires qui ont répondu au questionnaire indiquent retirer plus de 10 pour cent de leur revenu annuel des boisés non industriels, 25 pour cent des propriétaires classifiés producteurs ont répondu avoir retiré plus de 10 pour cent de leur revenu annuel de cette ressource durant les cinq dernières années. Plus particulièrement, 3.8 pour cent des producteurs ont indiqué avoir retiré plus de 50 pour cent de leur revenu de cette ressource. Si on applique cette proportion aux quelques 31 500 propriétaires de boisés de la province, on pourrait estimer à près de 500 les personnes qui dépendent directement de leurs boisés pour une partie substantielle de leur revenu.(Figure 16)

3.2 Les caractéristiques des gestionnaires

Les gestionnaires et les non-gestionnaires ont été définis d'après les critères suivants:

1 - les gestionnaires: tous les propriétaires qui ont indiqué avoir entrepris au cours des cinq dernières années une ou plusieurs activités d'aménagement citées à la question 23 du questionnaire. Au total, 4028 ou 55 pour cent des propriétaires ont été ainsi classifiés. Ces propriétaires détiennent 55 pour cent de la superficie boisée reportée dans l'enquête.

2 - les non-gestionnaires: tous les propriétaires qui n'ont entrepris aucun des travaux d'aménagement cités à la question 23. Au total, 4762 propriétaires ou 45 pour cent des propriétaires enquêtés font partie de cette catégorie. Ils détiennent 45 pour cent de la superficie boisée reportée.

TABLEAU 43

Producteurs et non producteurs: propriétaires ayant reçu une aide financière ou technique du gouvernement (nombre et % de propriétaires)

	Producteurs	Non producteurs	Total
Aide financière			
Ayant reçu de l'aide			
Nombre de propriétaires	608	226	838
%	27.1	12.8	20.8
N'ayant pas reçu d'aide			
Nombre de propriétaires	1,489	1,383	2,897
%	66.9	78.4	71.9
Aucune réponse			
Nombre de propriétaires	134	156	293
%	5.0	8.8	7.3
Aide technique			
Ayant reçu de l'aide			
Nombre de propriétaires	679	289	971
%	30.3	10.3	24.1
N'ayant pas reçu d'aide			
Nombre de propriétaires	1.397	1,294	2,711
%	62.4	73.3	67.3
Aucune réponse			
Nombre de propriétaires	164	182	346
%	7.3	10.3	8.6
Savent où est situé le bureau du ministère des Ressources naturelles			
Oui			
Nombre de propriétaires	2,416	2,974	5,419
%	73.9	54.3	61.6
Non			
Nombre de propriétaires	748	2,281	3,039
%	22.9	41.7	34.6
Aucune réponse			
Nombre de propriétaires	107	219	332
%	3.2	4.0	3.8

TABLEAU 44

Producteurs et non producteurs: Utilisation des services offerts par les organisations de propriétaires de boisé (Nombre et % de propriétaires)

	Producteurs	Non-producteurs
Ayant reçu des renseignements des organisations de propriétaires de boisé		
Oui	1,977	1,617
	64.4	29.5
Non	1,123	3,415
	34.3	62.4
Ne savaient pas	125	330
	3.8	6.0
Aucune réponse	46	112
	1.4	2.1
Ayant eu recours à l'aide technique offerte		
Oui	594	225
	18.2	4.1
Non	2,290	4,168
	70.0	76.1
Ne savaient pas qu'il existait de tels services	318	930
	9.7	17.0
Aucune réponse	69	151
	2.1	2.8
TOTAL	3,271	5,474

Remarque: Seulement 8,745 questionnaires ont été utilisés dans ce tableau.

TABLEAU 45

Producteurs et non producteurs: Préférence en ce qui concerne l'obtention de conseils techniques
selon la région où est situé le boisé
(% de propriétaires)

	York-Sunbury Charlotte		Carleton Victoria		Madawaska		Côte Nord		Northumberland		Sud-Est		Sud		Total	
	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP
Une industrie utilisatrice de bois	1.3	1.6	2.1	0.9	3.2	1.1	3.3	1.6	1.2	1.2	2.4	1.3	1.4	6.9	2.1	1.3
Office de commercialisation/ association de propriétaires de lots boisés	16.6	11.0	19.3	9.0	9.5	6.7	15.5	7.3	20.1	10.4	20.1	11.2	24.3	10.4	18.5	9.7
Service de consultation forestière	33.8	38.9	34.3	38.6	62.2	48.4	43.3	37.4	33.1	33.5	36.7	37.7	30.7	38.1	37.5	38.2
Compagnie privée (experts-conseils)	0.8	0.7	2.4	1.5	1.1	1.4	1.1	0.8	0.4	0.4	1.4	0.5	1.0	1.0	1.2	0.8
Sans importance	13.2	10.6	10.8	10.1	2.1	5.6	7.0	6.5	5.1	8.1	10.2	9.5	11.1	10.6	9.5	8.9
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	26.1	25.7	19.8	30.0	9.9	23.2	19.6	32.9	29.5	33.9	17.3	28.6	24.1	29.3	21.3	29.5
Aucune réponse	8.2	11.5	12.1	10.1	12.0	13.7	10.7	13.6	10.6	12.6	11.8	11.1	7.5	9.9	9.9	11.6

P = Producteurs
NP = Non producteurs

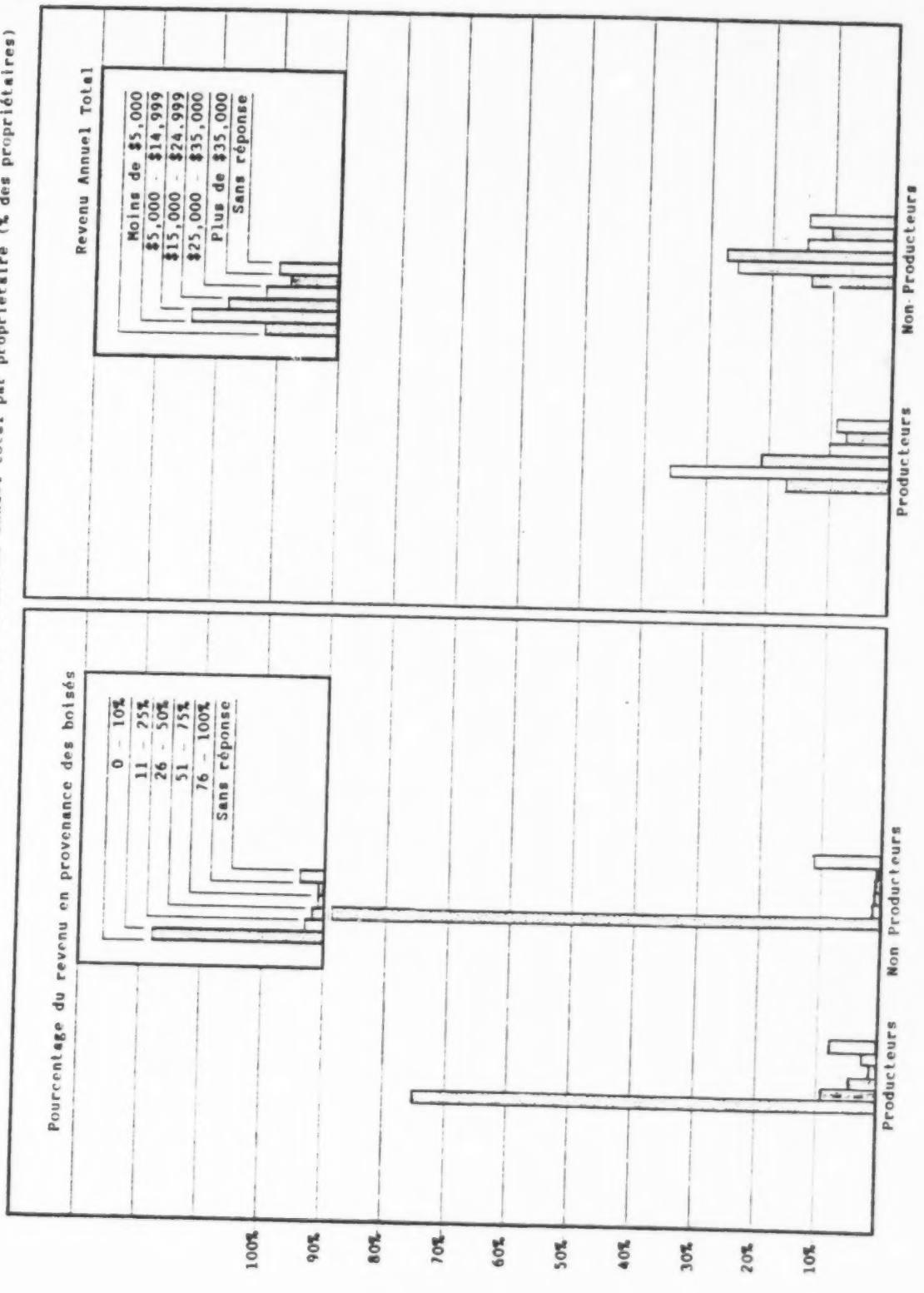


FIGURE 16 Producteurs et Non Producteurs
Pourcentage du revenu en provenance des boisés et Revenu annuel total par propriétaire (% des propriétaires)

Les résultats indiquent qu'en comparaison avec les gestionnaires une plus grande partie des non-gestionnaires ont hérité l'ensemble ou une partie de leur propriété. Les propriétaires qui ont acheté leurs propriétés semblent sensiblement plus enclins à entreprendre l'aménagement de leurs boisés.

Les raisons principales pour être propriétaire de boisés non industriels sont différentes pour les gestionnaires et les non-gestionnaires. Les raisons reliées à la production telles que la production de bois de chauffage, la vente commerciale de bois ou la production d'arbres de Noel ou de produits de l'érable sont plus importantes pour les gestionnaires. Par ailleurs, des raisons telles la satisfaction personnelle d'être propriétaire, le boisé est détenu à titre de placement ou investissement, et le boisé sert à des fins récréatives sont plus importantes pour les non-gestionnaires. D'ailleurs la satisfaction personnelle d'être propriétaire est citée comme première raison en ordre d'importance pour être propriétaire de boisé par les non-gestionnaires. Le tableau 46 illustre les résultats sur une base régionale.

De même, on note que les gestionnaires tendent à participer à la production de produits forestiers en plus grande proportion que les non-gestionnaires. Alors qu'environ 56 pour cent des gestionnaires ont vendu un ou plusieurs produits au cours des cinq dernières années, seul 22 pour cent des gestionnaires ont participé à la vente de produits. On remarque aussi que la vente de droit de coupe au cours des cinq dernières années a été plus populaire auprès des non-gestionnaires que de gestionnaires ont vendu le droit de coupe. Les gestionnaires ont, pour leur part, vendu plus de bois en bordure de la route ou livré chez l'acheteur. Par ailleurs, les gestionnaires qui ont utilisé les services de contractants au cours des cinq dernières années s'en disent un peu moins satisfaits que les non-gestionnaires (42 pour cent des gestionnaires n'ont pas été entièrement satisfaits comparativement à 33 pour cent des non-gestionnaires) (Tableau 47).

Environ trois fois et demi plus de gestionnaires que de non-gestionnaires prévoient participer à la production de produits forestiers dans le futur. La tendance passée, à savoir une utilisation plus intensive des contractants pour la récolte par le groupe des non-gestionnaires, semble également se maintenir.

En ce qui concerne les intentions futures de deux groupes, il est très évident que le groupe des gestionnaies continuera à être plus actif en aménagement forestier que l'autre groupe (Tableau 48). En effet, alors que 88 pour

TABLEAU 46

Gestionnaires et non gestionnaires

(1)Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour posséder un lot boisé, selon la région où il est situé

(% de propriétaires)

	York-Sunbury-Charlotte		Carleton-Victoria		Madawaska		Côte Nord	
	G	NG	G	NG	G	NG	G	NG
Lots boisés font partie de la propriété agricole	390	406	534	553	334	363	303	293
Résidence secondaire	148	194	119	166	129	203	142	197
Résidence permanente	309	369	266	348	129	203	412	396
Production de bois de chauffage	615	468	641	516	579	439	741	690
Investissement	421	500	434	477	434	554	323	398
Satisfaction personnelle	498	606	430	600	441	473	387	568
Vente de bois	338	221	292	157	500	384	357	264
Fins récréatives	114	189	92	142	84	166	136	146
Production d'arbres de Noel/sirop d'érable	167	47	192	41	181	59	199	48
	300	300	30	300	300	300	300	300

	Northumberland		Sud-Est		Sud	
	G	NG	G	NG	G	NG
Lots boisés font partie de la propriété agricole	466	404	391	345	465	427
Résidence secondaire	102	172	140	228	135	222
Résidence permanente	433	451	274	297	330	394
Production de bois de chauffage	566	522	825	606	634	545
Investissement	412	434	420	535	372	483
Satisfaction personnelle	468	602	442	565	464	566
Vente de bois	315	220	304	237	304	181
Fins récréatives	139	152	120	150	151	152
Production d'arbres de Noel/sirop d'érable	109	43	84	37	145	30
	300	300	300	300	300	300

G = Gestionnaires
NG = Non gestionnaires

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

TABLEAU 47

Gestionnaires et non gestionnaires: La façon dont a été vendue la majeure partie des produits forestiers selon la région où est situé le boisé (Nombre et % de propriétaires)

	York-Sunbury-Carleton				Carleton-Victoria				Madawaska				Côte Nord			
	G		NG		G		NG		G		NG		G		NG	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant vendu des produits	392	58.0	209	25.6	251	59.3	118	23.3	228	63.7	42	19.9	389	46.8	155	17.0
N'ayant pas vendu de produits	272	40.2	603	73.9	164	38.8	383	75.7	118	33.0	167	79.1	423	51.9	736	80.8
Aucune réponse	12	1.8	4	0.5	8	1.9	5	1.0	12	3.3	2	1.0	20	2.3	20	2.2
Total	676	100.0	816	100.0	423	100.0	506	100.0	358	100.0	211	100.0	832	100.0	911	100.0
Concession de coupe		28.3		55.5		19.9		45.8		7.9		23.8		12.3		26.5
En bordure de la route		32.1		20.1		24.7		21.2		20.6		23.8		52.4		48.4
Livraison chez l'acheteur		38.5		22.0		51.8		31.4		66.7		47.6		28.4		21.9
Autre		1.1		2.4		3.6		1.6		4.8		4.8		6.9		3.2
(Nombre de propriétaires)		(392)		(209)		(251)				(228)		(42)		(389)		(155)
Qui a effectué la majeure partie de la récolte (Propriétaires qui ont utilisé ou vendu leurs produits)																
Moi-même et/ou les membres de ma famille		66.6		62.9		62.5		63.0		68.6		67.1		80.0		76.5
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider		10.7		4.9		16.6		9.1		11.4		6.3		6.7		4.9
Equipe de bûcherons engagés à cet effet		3.8		3.6		8.1		5.2		9.0		5.1		3.3		2.4
Contractant		15.1		22.3		9.2		17.4		6.6		8.9		3.6		5.9
Autre		1.8		3.7		1.4		1.7		1.7		3.8		2.1		4.3
Aucune réponse		2.0		2.6		2.2		3.5		2.7		8.8		4.3		5.9
(Nombre de propriétaires)		(551)		(385)		(360)		(230)		(290)		(79)		(659)		(371)
Niveau de satisfaction des services du contractant																
Satisfait		52.9		47.9		48.7		55.4		52.6		70.0		47.0		48.2
Pas tout à fait satisfait		25.0		19.3		26.9		18.5		17.5		5.0		14.5		12.5
Insatisfait		18.1		18.5		16.7		18.5		24.6		10.0		22.9		21.4
Aucune réponse		4.4		14.3		7.7		7.6		5.3		15.0		15.6		17.9
(Nombre de propriétaires)		(160)		(119)		(78)		(65)		(57)		(20)		(83)		(56)

* comprend 25 questionnaires dont la région n'est pas indiquée.
** comprend 18 questionnaires dont la région n'est pas indiquée.

G = Gestionnaires
NG = Non gestionnaires

TABLEAU 48

Gestionnaires et non gestionnaires: Projets d'avenir relatifs à l'aménagement selon la région où est situé le boisé (% de propriétaires)

	York Sunbury Charlotte				Carleton-Victoria				Madawaska				Côte-Nord			
	G		NG		G		NG		G		NG		G		NG	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ont l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	597	88.3	339	41.5	362	85.6	189	37.4	324	90.5	100	47.4	744	89.4	333	36.6
Aucune intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	76	11.2	467	57.2	58	13.7	314	62.1	32	8.9	110	52.1	86	10.3	573	62.9
Aucune réponse	3	0.5	10	1.3	3	4.7	3	0.5	2	0.6	1	0.5	2	0.3	5	0.5
Total	676	100	816	100	423	100	506	100	358	100	211	100	832	100	911	100
Genre de travaux[1]																
Scarification	20.4		9.7		28.5		17.5		33.6		25.0		18.8		14 4	
Eclaircie et espacement	46.2		30.9		39.5		26.5		51.5		43.0		41.4		29.7	
Culture d'arbres de Noel	29.2		13.0		21.8		12.2		16.7		11.0		187.4		9.3	
Construction de voies d'accès	51.6		30.1		45.3		28.6		38.0		23.0		45.7		36.9	
Coupe de bois à des fins d'aménagement	67.8		45.1		70.4		47.6		64.8		52.0		64.7		42.9	
Contrôle de la végétation	8.5		2.1		6.4		1.1		9.9		2.0		7.1		2.1	
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	13.7		3.8		9.4		6.9		21.9		17.0		14.3		11.4	
Entretien des lignes de propriété	55.8		52.2		47.0		46.6		52.8		48.0		60.9		55.6	
Autre	3.4		5.9		3.0		5.3		2.8		3.0		3.4		3.9	

	Northumberland				Sud-Est				Sud				Province			
	G		NG		G		NG		G		NG		G		NG	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ont l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	220	79.4	169	33.8	549	88.8	339	39.2	731	89.3	316	33.8	3550	89.3	1793	37.7
Aucune intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	55	19.9	327	65.4	66	10.7	515	59.6	88	10.7	610	65.2	463	11.5	2926	61.4
Aucune réponse	2	0.7	4	0.8	3	0.5	10	1.2	-	-	10	1.0	05	0.2	43	0.9
Total	277	100	500	100	618	100	864	100	819	100	936	100	4028*	100	4762**	100
Genre de travaux[1]																
Eclaircie et espacement	8.6		15.9		20.8		14.2		23.1		19.3		23.4		15.3	
Culture d'arbres de Noel	42.6		17.88		36.8		26.8		47.2		24.2		43.6		28.7	
Construction de voies d'accès	16.4		9.5		13.8		8.9		19.7		10.8		19.9		10.5	
Coupe du bois à des fins d'aménagement	40.9		25.4		53.7		40.7		50.3		28.5		47.7		32.0	
Aménagemnt d'érablières	60.9		38.5		60.1		47.8		65.9		42.4		65.0		44.8	
Contrôle de la végétation	2.3		1.8		5.1		3.2		11.6		4.4		10.4		4.3	
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	3.6		1.8		2.9		3.2		5.1		1.6		6.2		2.1	
Entretien des lignes de propriété	12.3		7.1		10.2		8.3		6.2		4.4		12.0		7.6	
Autre	54.1		49.7		55.4		53.4		62.3		52.9		54.8		52.0	
	3.2		3.0		3.3		3.2		3.4		5.7		3.3		4.5	

[1] Ces pourcentages représentent la proportion des propriétaires ayant effectué un travail précis par rapport au nombre de propriétaires ayant entrepris au moins une des activités énumérées. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de producteurs ayant effectué des travaux de scarification}}{\text{Nombre de producteurs ayant entrepris au moins une activité}}$$

cent des gestionnaires prévoient entreprendre des travaux d'aménagement au cours des prochaines années, cette proportion passe à 38 pour cent parmi les non-gestionnaires. Le nombre moyen d'activités par propriétaire est également plus élevé chez les gestionnaires que chez les autres. De plus, les activités qui sont plus susceptibles d'augmenter le volume de bois disponible (telles la coupe pour fin d'aménagement, le reboisement, etc.) sont plus populaires chez les gestionnaires que les non-gestionnaires.

Les gestionnaires apparaissent également mieux informés des services techniques disponibles auprès du Service d'extension forestière et des organisations de propriétaires. Il semble aussi qu'un nombre considérablement plus grand de propriétaires dans ce groupe se soit prévalu des services offerts (Tableau 49).

On remarque que 32 pour cent des non-gestionnaires indiquent ne pas avoir besoin ou ne pas vouloir de services techniques comparativement à 19.5 pour cent des gestionnaires. Pour les deux groupes, la préférence des propriétaires en ce qui concerne l'organisme responsable de la livraison des services techniques va au Service d'extension forestière. Les organisations de propriétaires viennent au deuxième rang (Tableau 50). Finalement, il est intéressant de noter que le groupe des gestionnaires et qu'environ 12 pour cent des gestionnaires ont indiqué que plus de 10 pour cent de leur revenu est ou a été tiré de leur boisé comparativement à moins de 3 pour cent pour le groupe des non-gestionnaires (Figures 17 et 18).

3.3 Les propriétaires non-résidents

Des 8790 questionnaires retenus et utilisés pour fin d'analyse, 1189 ou environ 13.6 pour cent provenaient de propriétaires résidant à l'extérieur du Nouveau-Brunswick. Ces propriétaires détiennent environ 12 pour cent des terrains boisés non industriels reportés. Ces propriétaires ne sont pas nécessairement étrangers à la province. Ils peuvent, par exemple, être des anciens résidents de la province qui ont acheté ou encore hérité leur boisé. Il est possible qu'ils prévoient éventuellement revenir au Nouveau-Brunswick, qu'ils désirent conserver leur boisé comme site pour une résidence secondaire, ou encore qu'ils décident de le vendre.

Le tableau 51 illustre la répartition des propriétaires non-résidents par provinces et pays. Près de 70 pour cent des propriétaires résidant dans d'autres provinces canadiennes résident en Ontario (50 pour cent) ou

TABLEAU 49

Gestionnaires et non gestionnaires:
Utilisation des services offerts (Nombre et % de propriétaires)

Utilisation de l'aide offerte par le Service de consultation forestière	Gestionnaires	Non-gestionnaires
Oui	1200 (29.8%)	235 (4.9%)
Non	2026 (50.3%)	2920 (61.3%)
Ne savaient pas	709 (17.6%)	1400 (29.4%)
Aucune réponse	93 (2.3%)	207 (4.4%)

Utilisation des services offerts par les organisations de propriétaires de boisé		
Oui	706 (17.5%)	116 (2.4%)
Non	2813 (67.8%)	3671 (77.1%)
Ne savaient pas	437 (10.9%)	816 (17.1%)
Aucune réponse	72 (1.18%)	159 (3.3%)

TABLEAU 50

Gestionnaires et non gestionnaires - Préférence en ce qui concerne l'aide technique, selon la région où est situé le boisé
(% de propriétaires)

	York/Sunbury/Charlotte		Carleton/Victoria		Madawaska		Côte Nord	
	A	NG	A	NG	A	NG	A	NG
	%	%	%	%	%	%	%	%
Industrie utilisatrice de bois	1.8	1.4	1.4	1.4	2.2	1.9	7.2	2.3
Office de commercialisation/ association de propriétaires de lots boisé	17.0	10.2	18.9	8.5	9.2	6.2	13.0	6.9
Service de consultation forestière	39.2	34.6	40.2	34.0	60.6	46.0	46.6	32.5
Compagnie privée (experts-conseils)	0.9	0.7	2.4	1.4	1.7	0.5	0.9	0.8
Sans importance	13.6	10.1	11.4	9.5	4.2	3.3	6.6	6.7
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	20.7	30.3	16.1	33.4	11.7	24.6	20.6	35.8
Aucune réponse	6.8	12.9	9.7	11.9	10.3	17.5	10.1	15.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

	Northumberland		Sud-Est		Sud		Province	
	A	NG	A	NG	A	NG	A	NG
	%	%	%	%	%	%	%	%
Industrie utilisatrice de bois	0.8	1.4	1.8	1.5	1.2	0.9	1.7	1.5
Office de commercialisation/ association de propriétaires de lots boisé	20.9	9.6	17.0	11.5	22.6	10.5	17.1	9.5
Service de consultation forestière	35.0	32.0	42.7	33.6	36.5	33.6	42.4	34.0
Compagnie privée (experts-conseils)	0.4	0.4	0.7	0.8	1.0	1.0	1.1	0.8
Sans importance	6.9	7.2	10.4	9.3	11.2	10.4	9.6	8.7
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	23.5	37.6	19.3	29.7	21.6	31.7	19.5	32.3
Aucune réponse	12.6	11.8	8.3	13.7	5.9	11.9	8.5	13.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

G = Gestionnaires
NG = Non gestionnaires

FIGURE 17 Distribution des gestionnaires et non-gestionnaires par groupe d'âge (% des propriétaires)

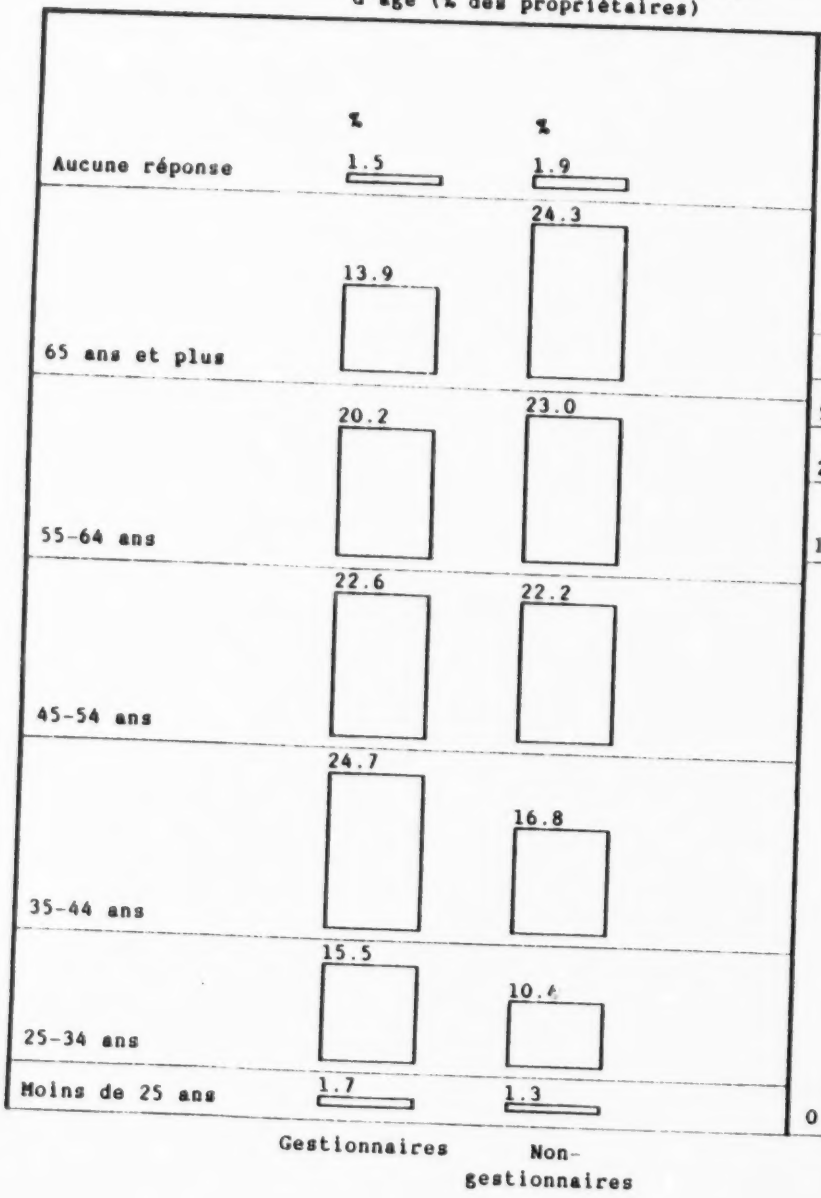


FIGURE 18 Pourcentage du revenu en provenance du boisé (% des propriétaires)

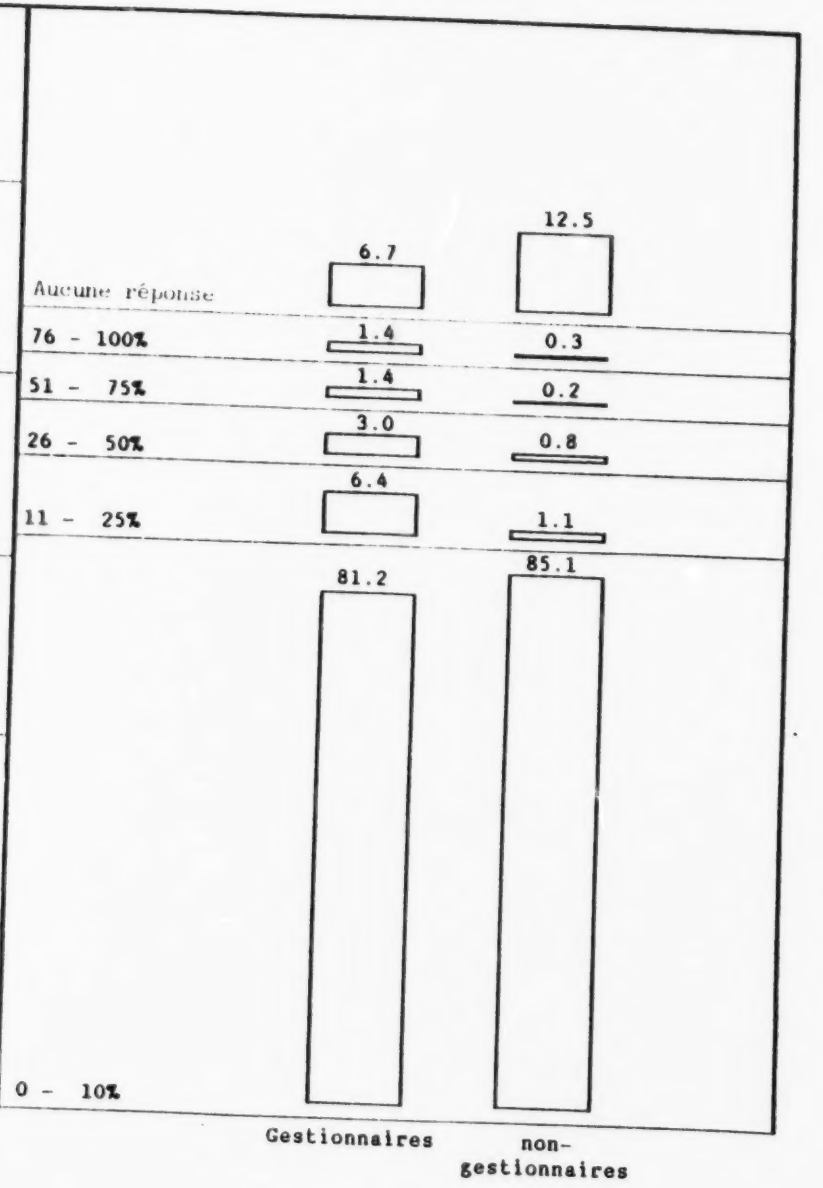


TABLEAU 51

Propriétaires non-résident selon la province
et le comté où est situé son domicile
(Nombre et % de propriétaires)

Provinces du Canada	Nombre	%
Nouvelle-Ecosse	75	11.1
Ile-du-Prince-Edouard	12	1.8
Terre-Neuve	8	1.2
Québec	138	20.4
Ontario	332	49.1
Manitoba	12	1.8
Saskatchewan	8	1.2
Alberta	34	5.0
Colombie-Britannique	51	7.5
Territoires du Nord-Ouest	6	0.9
TOTAL PARTIEL	676	100%
Etats-Unis		
Californie	13	2.8
Connecticut	42	9.1
Floride	27	5.9
Maine	78	16.9
Massachusetts	107	23.2
New Hampshire	24	5.2
New Jersey	30	6.5
New York	44	9.5
Ohio	13	2.8
Pennsylvanie	15	3.3
Virginie	7	1.5
Autres Etats	61	13.3
TOTAL PARTIEL	461	100%
Autres pays		
Allemagne	30	57.7
Autres pays	22	42.3
TOTAL PARTIEL	52	100%
TOTAL	1,189	

au Québec (20 pour cent). Parmi les 461 propriétaires résidant aux Etats-Unis, 107 demeurent au Massachusetts et 78 au Maine. Plus de la moitié des propriétaires résidant dans d'autres pays que les Etats-Unis résident en Allemagne (30 propriétaires ou 57 pour cent).

La grandeur moyenne des boisés détenus par les propriétaires non-résidents est de 115 acres. Au-delà de 85 pour cent des non-résidents possèdent des lots boisés dont la superficie ne dépasse pas 250 acres. Des 1189 répondants, six seulement ont déclaré avoir plus de 1000 acres de boisés mais aucun non-résident n'a déclaré détenir au-delà de 5000 acres. La grande majorité de ces propriétaires détiennent un ou deux lots boisés.

Comparativement aux propriétaires qui demeurent au Nouveau-Brunswick, une plus grande proportion de propriétaires non-résidents ont obtenu leur boisé après 1969. Environ 45 pour cent des propriétaires habitant d'autres provinces canadiennes ont hérité la totalité ou une partie de leur boisé. Pour les propriétaires résidant aux Etats-Unis, cette proportion n'est que de 35 pour cent alors qu'elle ne représente que 6 pour cent pour les propriétaires résidant dans d'autres pays.

Les raisons principales les plus citées par les non-résidents pour être propriétaire de boisé sont en ordre d'importance: le boisé représente un investissement ou un placement, pour la satisfaction personnelle d'être propriétaire, ou encore pour une résidence secondaire (Tableau 52). Le plus éloigné est le propriétaire, le plus la raison "à titre d'investissement ou de placement" semble importante. Fait intéressant, la proportion de propriétaires non-résidents ayant identifié la production commerciale de bois" comme l'une des trois raisons principales d'être propriétaire de boisés est supérieure à 20 pour cent pour l'ensemble des non-résidents et atteint même 25.8 pour cent pour les non-résidents de pays étrangers autre que les Etats-Unis. Ces pourcentages se comparent à 28 pour cent pour l'ensemble des propriétaires enquêtés. La possibilité que les propriétaires non-résidents soient intéressés à la vente de produits de leurs boisés n'est donc pas à négliger.

Environ 50 pour cent des propriétaires résidant dans d'autres provinces canadiennes ou aux Etats-Unis achèteraient d'autres boisés à un prix raisonnable. Cette proportion atteint jusqu'à près de 80 pour cent pour les propriétaires résidant dans d'autres pays.

Les propriétaires non-résidents ont été beaucoup moins actifs que les autres au cours des cinq dernières années, autant en terme de production que d'aménagement. Le

TABLEAU 52

Non résidents: Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons pour détenir un boisé et pour ne pas avoir vendu de produits forestiers (% de propriétaires)

	Autres provinces	Etats-Unis	Autres pays	Tous les répondants
Raison pour détenir un boisé				
Lots boisés font partie de la propriété agricole	23.2	15.1	18.2	39.8
Deuxième résidence	29.4	46.1	50.2	16.7
Résidence secondaire	45.3	29.3	31.9	35.0
Production de bois de chauffage	30.3	12.1	10.8	61.6
Investissement	65.0	66.8	73.2	43.6
Satisfaction personnelle	61.8	64.8	51.4	59.9
Vente de bois	22.8	20.5	25.8	28.4
Fins récréatives	17.9	41.0	35.2	13.9
Production d'arbres de Noel/de sirop d'érable	4.3	4.3	0.3	10.1
	300.0	300.0	300.0	300.0
Raisons pour ne pas avoir vendu de produits forestiers				
Je suis trop occupé(e) à d'autres activités	39.2	45.3	30.5	54.9
J'ai acheté le(s) lot(s) boisé(s) pour en faire d'autres usages	34.0	32.3	28.1	31.9
Je ne savais pas quels produits vendre ni comment les vendre	23.7	45.0	37.6	18.7
Les prix étaient trop bas	20.9	13.8	5.1	22.4
Je suis contre l'abattage des arbres	12.8	11.0	29.0	8.7
Il n'y avait pas de marché pour vendre mon bois	6.9	9.1	7.4	8.1
Les arbres ne sont pas assez gros pour la vente	24.7	27.9	27.8	30.3
L'abattage pourrait endommager les autres arbres demeurant sur pied	21.1	17.3	17.5	22.0
Il y a des problèmes d'accès ou de chemins	11.9	13.3	10.1	29.1
Je n'ai pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables	13.1	9.2	17.6	11.0
Un revenu supplémentaire augmenterait l'impôt que j'ai à payer	7.5	4.6	-	12.1
Un revenu supplémentaire pourrait diminuer mon supplément de pension pour personnes âgées	1.0	-	-	3.2
Je n'en suis pas capable en raison de mon âge	2.4	1.3	2.4	8.3
J'en ai été incapable parce que j'étais en dehors de la région	65.2	52.5	52.1	20.2
Je viens d'acheter ou d'hériter ma terre	15.6	17.4	34.8	19.1
	300.0	300.0	300.0	300.0

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

tableau 53 démontre également que cette tendance continuera à prévaloir au cours des cinq prochaines années s'il n'y a aucune intervention de l'extérieur. Les intentions futures, si réalisées, reflètent toutefois une amélioration marquée par rapport au niveau d'activité passé.

La raison principale indiquée par les propriétaires non-résidents pour ne pas avoir vendu de produits de leur boisé est qu'ils étaient absents de la région. Environ 3.4 pour cent des propriétaires résidant dans des pays étrangers autres que les Etats-Unis ont également mentionné comme l'une des trois raisons principales qu'ils venaient d'acheter ou d'hériter leur propriété.

La plus grande proportion de propriétaires qui indique que l'une des trois raisons principales pour ne pas avoir vendu de produits durant les cinq dernières années se rattache au fait qu'ils sont contre l'abattage des arbres se retrouvent dans les pays étrangers autre que les Etats-Unis. Environ 29 pour cent des propriétaires de ces pays ont identifié cette raison parmi les trois raisons principales, alors que seuls environ 12 pour cent des propriétaires résidant dans d'autres provinces canadiennes ou aux Etats-Unis ont identifié cette raison parmi les trois principales raisons pour n'avoir pas vendu de produits forestiers. Par ailleurs, la proportion de propriétaires non-résidants qui n'a pas vendu de produits forestiers parce que le boisé a été acquis pour d'autres raisons que la production se compare dans l'ensemble avec les propriétaires résidents.

Généralement, il semblerait donc que pour la majorité de propriétés détenues par ces propriétaires non résidents, les raisons pour ne pas avoir vendu de produits par le passé ne sont pas insurmontables. Une grande proportion des propriétaires non-résidents ont indiqué ne pas savoir comment faire la récolte. Cette situation peut certainement être résolu par la mise sur pied d'équipes entraînées à la récolte. La proportion de propriétaires qui s'opposeraient strictement à l'abattage d'arbres par exemple est relativement peu élevée, à l'exception peut-être des propriétaires qui demeurent dans des pays étrangers autres que les Etats-Unis. Ces propriétaires représentent moins de 1 pour cent des propriétaires non-résidents.

La vente de droit de coupe est de beaucoup plus élevée chez les non-résidents que les autres propriétaires. Près de 50 pour cent des propriétaires résidant dans d'autres provinces canadiennes ont ainsi vendu leurs produits au cours des cinq dernières années comparativement à 27 pour cent chez les propriétaires résidents (Question 19). Pour

TABLEAU 53

Nombre de propriétaires et d'acres de boisé, selon la catégorie professionnelle

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraité/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Moins de 25 Acres	45	3.4	1051	0.4	130	5.8	2979	1.4	113	5.8	2571	0.9	117	5.7	2645	1.2
26-100 Acres	589	45.	39225	16.3	1569	70.3	100401	45.4	1184	60.4	78064	26.7	1352	65.3	2645	1.2
101-250 Acres	437	33.4	72824	30.2	430	19.3	67985	30.7	438	22.4	71380	24.4	476	23.	76543	33.6
251-500 Acres	171	13.1	59536	24.5	84	3.8	27944	12.7	147	7.5	51765	17.7	102	4.9	34803	15.3
501-1000 Acres	41	3.1	59536	24.7	15	0.7	27944	12.6	49	2.5	51765	17.7	18	0.9	34803	15.3
1001-5000 Acres	27	2.1	29357	12.2	5	0.2	9410	4.3	29	1.5	33845	11.6	6	0.3	12881	5.7
Total	1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

les propriétaires demeurant aux Etats-Unis, cette proportion atteint 70 pour cent. Les propriétaires non-résidents qui ont utilisé des produits pour fin personnelle en ont, en majorité, fait la récolte eux-mêmes.

Les propriétaires non-résidents prévoient continuer à utiliser les services des contractants dans les prochaines cinq années. Près de 26 pour cent des propriétaires demeurant aux Etats-Unis et près de 48 pour cent de ceux demeurant dans d'autres pays étrangers prévoient utiliser leurs services pour la récolte future de leur boisé. Ces chiffres se comparent à environ 11 pour cent pour l'ensemble des propriétaires enquêtés. Il est important de se rappeler que la Question 27 concernant les intentions des propriétaires pour la récolte future de son boisé ne spécifiait pas la vente ou l'utilisation personnelle. S'il était possible de séparer ceux qui ont l'intention de vendre des produits de ceux qui désirent seulement en faire une utilisation personnelle, il est possible que la proportion de propriétaires non-résidents ayant l'intention de faire appel aux contractants soit encore plus élevée que reportée plus haut.

On note également que les propriétaires résidant dans des pays étrangers sont plus satisfaits que les autres des services des contractants. Il est possible que certains n'ont pas vu les résultats des coupes effectuées sur leur terrain, qu'ils en sont moins préoccupés dû au fait qu'ils ne demeurent pas à proximité de leurs propriétés ou que le contractant a effectué le genre de travail auquel s'attendait le propriétaire.

En ce qui concerne les projets d'avenir en aménagement on remarque que les propriétaires demeurant à l'étranger prévoient faire plus appel à des contractants pour effectuer leurs projets d'aménagement future que les propriétaires demeurant au Nouveau-Brunswick ou dans d'autres provinces canadiennes.

Généralement, les non-résidents semblent moins informés que les autres propriétaires des services techniques disponibles et en prennent moins avantage. Ces propriétaires semblent toutefois disposés positivement face à ces services puisque comparativement aux propriétaires résidents, une plus faible proportion indique ne pas vouloir ou ne pas avoir besoin de tels services (Question 37). La majorité des propriétaires non-résidents préfèrent recevoir ces services du Service d'extension forestière.

Finalement, un plus grand nombre de propriétaires non-résidents que de résidents a une éducation post-secondaire, gagne un revenu supérieur à $25 000,

occupe un emploi professionnel ou travaille au sein d'une entreprise. Pour les propriétaires demeurant aux Etats-Unis, on note également une assez haute proportion de personnes à la retraite.

Les boisés des propriétaires non-résidents constituent à l'heure actuelle une ressource peu ou pas exploitée. Souvent ces propriétaires ne connaissent pas l'état de leurs propriétés. Ils ne réalisent pas, dans certains cas, les dommages qui ont pu être fait par le bourgeon de la tordeuse de l'épinette. Des recherches entreprises au Québec (CROP Inc., 1982) tendent a démontrer que ces propriétaires lorsque informés sont souvent ceux qui, de par leur caractéristiques et attitudes, sont susceptibles d'être le plus favorables à la récolte et l'aménagement de leurs boisés à condition de leur offrir une main d'oeuvre spécialisée pour accomplir le travail. En effet, une majorité de ces propriétaires demeurant à l'extérieur occupent des emplois à caractère professionnel ou encore travaillent dans des entreprises privées. Ces emplois sont généralement rénumérateurs et on peut supposer qu'ils sont plus en mesure d'investir sur leur propriété. De plus, ces propriétaires détiennent souvent leurs boisés pour des raisons telles que la satisfaction personnelle, des fins récréatives, une seconde résidente et sont intéressés par la qualité esthétique de leur boisé. Si on leur fournit l'information appropriée et les équipes spécialisées pour faire le travail, une partie de cette ressource sous-utilisée pourrait certainement être mise en production tout en améliorant la qualité de ces boisés.

3.4 Regroupement selon l'occupation du propriétaire

L'occupation du propriétaire constitue un facteur important dans l'explication de son comportement et de ses attitudes concernant son boisé. Ainsi, par exemple, l'étude entreprise en 1975 pour le comté de Northumberland (Meisner, 1975) avait indiqué que le très haut taux de propriétaires à la retraite et de ménagères constituait un facteur déterminant pour expliquer le taux de récolte et d'aménagement des boisés de cette région. De la même manière, on pourrait supposer qu'un agriculteur ou ouvrier journalier est plus susceptible de faire la récolte et l'aménagement de son boisé lui-même comparativement à un médecin ou un autre professionnel.

La section suivante se propose donc d'examiner les variations qui semblent se dessiner à partir de l'enquête entre différentes catégories de propriétaires établies en fonction de l'occupation. Pour les fins de l'analyse, quatre groupes ont été formés à partir de l'ensemble des occupations reportées;

1. Groupe: Ressources primaires (1310 répondants) (17.6 pour cent)
   - agriculteurs
   - pêcheurs
   - ouvriers forestiers

2. Groupe: Cols bleus (2233 répondants) (29.9 pour cent)
   - ouvriers salariés (journaliers)
   - camionneurs
   - ouvriers spécialisés

3. Groupe: Cols blancs (1960 répondants) (26.3 pour cent)
   - entreprise ou profession à vocation commerciale
   - professionnels

4. Groupe: Rentiers et ménagères (2071 répondants) (27.7 pour cent)
   - retraités, rentiers
   - maitresses de maison ou ménagères

Les chômeurs, étudiants, ceux qui n'ont pas répondu à la question relative à l'occupation ou ceux qui ont indiqué plus d'une occupation ont été exclus puisque l'on ne peut les associer à l'un ou l'autre des groupes. Au total, des 8790 questionnaires, 7574 ou 86.2 pour cent ont ainsi été retenus pour l'analyse selon l'occupation. Ces propriétaires détiennent 84.9 pour cent des 1.1 acres reportés dans l'enquête (Tableau 53). Finalement, notons que les discussions présentées dans cette section portent sur l'ensemble des données provinciales. Les données régionales sont jointes à l'annexe IV.

En ce qui concerne les caractéristiques des propriétés détenues, on remarque que:

- Le groupe des ressources primaires détient en moyenne de plus grandes propriétés que les autres. Alors qu'environ 45 pour cent des propriétaires de ce groupe ont des boisés de 26 à 100 acres, cette proportion varie de 60 à 70 pour cent pour les trois autres groupes (Tableau 54).

- Le groupe des ressources primaires détient également un plus grand nombre de lots que les autres groupes d'occupation qui, en général, ne possèdent qu'un ou deux lots. Il ne faut toutefois pas sous-estimer l'importance des autres groupes tels que celui des cols blancs, par exemple, qui représentent 27.3 pour cent des 7574 propriétaires examinés et qui détiennent 29.9 pour cent des 983 225 acres reportés.

TABLEAU 54-1

Distance moyenne entre le domicile et le lot boisé selon la catégorie professionnelle (Nombre et % de propriétaires et d'acres)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraité/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Moins de 5 milles	996	76.0	157317	65.2	1275	57.1	113872	51.5	640	32.7	71478	24.4	1299	62.3	121293	53.2
6-25 milles	218	16.6	66169	27.4	452	20.2	52612	23.8	457	23.3	93778	32.0	340	16.4	48219	21.1
26-50 milles	27	2.1	7708	3.2	117	5.2	16111	7.3	197	10.1	43692	14.9	95	4.6	13800	6.1
51-100 milles	7	0.5	1582	0.7	63	2.8	22303	7.6	132	6.7	22303	7.6	43	2.1	11518	5.1
Plus de 100 milles	28	2.1	2747	1.1	273	12.2	26332	12.	500	25.5	58008	20.	216	10.4	25526	11.2
Aucune réponse	34	2.6	5748	2.4	53	2.4	4767	2.2	34	1.7	3470	1.2	78	3.8	7675	3.4
Total	1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

TABLEAU 54-2

Date d'acquisition du premier lot boisé selon la catégorie professionnelle (Nombre et % de propriétaires et d'acres)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraité/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres		Propriétaires		Acres	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Avant 1930	48	3.7	15104	6.3	30	1.3	6455	2.9	39	2.0	14631	5.0	220	10.6	26249	11.5
1930-1939	58	4.4	14770	6.1	40	1.8	5895	2.7	27	1.4	8305	2.8	281	13.6	32654	14.3
1940-1949	167	12.8	37015	15.3	159	7.1	19677	8.9	79	4.0	21012	7.2	430	20.8	49396	21.7
1950-1959	203	15.5	45888	19.0	292	13.1	37575	17.0	155	7.9	40501	13.9	334	16.1	39307	17.2
1960-1969	271	20.7	53699	22.3	481	21.5	52742	23.8	405	20.7	66633	22.8	301	14.5	33791	14.8
Après 1969	545	41.6	69672	28.9	1211	54.2	96941	43.8	1241	63.3	139486	47.8	474	22.9	43716	19.2
Aucune répnse	18	1.4	5123	2.1	20	0.9	1909	0.9	14	0.7	2161	0.7	31	1.5	2918	1.3
Total	1310	100%	241271	100%	2233	100%	221194	100%	1960	100%	292729	100%	2071	100%	228031	100%

TABLEAU 54-2

Propriétaires qui achèteraient d'autres lots boisés à un prix raisonnable, selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources Primaires	Cols Bleus	Cols blancs	Retraités/Maîtresse de maison	Total
Oui					
# de propriétaires	900	1,565	1,348	631	4,444
% de propriétaires	68.70	70.09	68.78	30.47	
Non					
# de propriétaires	379	628	582	1,398	2,987
% de propriétaires	28.93	28.12	29.69	67.50	
Aucune réponse					
# de propriétaires	31	40	30	42	143
% de propriétaires	2.37	1.79	1.53	2.03	
Total	1,310	2,233	1,960	2,071	7,574

- Comme on pouvait le prévoir, les cols blancs sont généralement plus eloignés de leur propriétés que les autres groupes de propriétaires: près de 64 pour cent de ces propriétaires demeurent à plus de 5 milles de leurs boisés comparativement à 43 pour cent, 33 pour cent et 24 pour cent pour les cols bleus, les rentiers/ménagères et le groupe des ressources primaires respectivement.

- Une plus grande proportion des cols blancs ont obtenu leurs propriétés après 1969: 63 pour cent comparativement à 23 pour cent pour les rentiers/ménagères, 42 pour cent pour le groupe des ressources primaires, et 54 pour cent pour les cols bleus. L'acquisition par achat est également plus fréquent par ce groupe. De plus, à la question à savoir s'ils seraient prêts à vendre leur boisé à un prix raisonnable, 27 pour cent des cols blancs ont répondu dans l'affirmative, comparativement à 12 pour cent, 18 pour cent et 20 pour cent pour le groupe des ressources premières, des cols bleus et des rentiers/ménagères respectivement.

Le tableau 55 illustre les trois raisons principales données par les répondants de chaque catégorie pour détenir une propriété boisée. Puisque les agriculteurs font partie du groupe des ressources primaires, il n'est pas étonnant de constater l'importance de la raison "le boisé fait partie de ma propriété agricole" pour ce groupe. Fait important cependant, les propriétaires du groupe des ressources primaires sont ceux qui ont indiqué en plus grande proportion que la production commerciale de bois constitue l'une des trois raisons principales pour appartenir un boisé. Les autres raisons reliées à la production de produits forestiers tels les arbres de Noel et les produits de l'érable et le bois de chauffage sont également importantes pour ce groupe. La satisfaction personnelle de détenir un boisé ne semble pas être une raison aussi importante pour le groupe des ressources primaires que pour les autres groupes.

Pour les cols bleus et les rentiers/ménagères, le fait que le boisé fasse partie d'une résidence permanente semble être un facteur important. On retrouve également qu'une assez grande importance donnée à la production de bois de chauffage et à la satisfaction personnelle d'être propriétaire. Ces deux groupes semblent également donner plus d'importance à l'utilisation du boisé pour fins récréatives que le groupe des ressources primaires.

Les raisons prédominantes pour le groupe des cols blancs sont que le boisé représente un investissement ou un placement, et la satisfaction personnelle d'être

TABLEAU 55

(1)Pourcentage cumulatif des 1re, 2e et 3e raisons de posséder un lot boisé, selon la catégorie professionnelle
(% de propriétaires)

	Ressources Primaires %	Cols Bleus %	Cols blancs %	Retraités/ Maitresse de maison %
Lots boisés font partie de la propriété agricole	67.22	33.81	22.58	47.31
Résidence secondaire	5.88	17.80	22.65	16.49
Résidence permanente	26.41	39.44	29.41	40.02
Production de bois de chauffage	69.48	69.03	46.55	65.87
Investissement	33.77	40.71	60.89	32.62
Satisfaction personnelle	34.38	51.17	58.83	56.91
Vente de bois	46.69	25.19	25.20	21.46
Fins récréatives	3.53	12.87	23.08	12.37
Production d'arbres de Noel/ sirop d'érable	12.61	9.98	10.80	6.95
	300.00	300.00	300.00	300.00

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

propriétaire. On note aussi que l'utilisation de boisé pour fins récréatives est beaucoup plus importante pour ces propriétaires que ceux des autres groupes alors que la production de bois de chauffage est relativement moins importante en comparaison aux autres groupes. Finalement, il est intéressant de noter que ces propriétaires ont indiqué un intérêt à peu près égal aux cols bleus et aux rentiers/ménagères en ce qui concerne la production commerciale de bois et un intérêt plus marqué que ces groupes pour la production d'arbres de Noel et de produits de l'érable.

A-t-on vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années? Le tableau 56 indique clairement qu'environ deux fois plus de propriétaires du groupe des ressources primaires que des autres groupes ont vendu au moins un produit forestier. La deuxième partie du tableau 56 indique la fréquence de vente pour chacun des produits.

Le tableau 57 résume l'importance relative donnée par chacun des groupes aux différentes raisons suggérées pour ne pas avoir vendu de produits forestiers. De façon générale, on note que comparativement aux autres, le groupe des ressources primaires donne plus d'importance aux raisons reliées au prix, au marché et au fait que les arbres sont trop petits pour la coupe. Ce dernier facteur est probablement relié au fait que ce groupe fait une plus grande utilisation de son boisé.

Le groupe des cols bleus est en deuxième position en ce qui concerne l'importance relative donnée aux prix trop bas et aux problèmes de marchés. Les problèmes d'accès semblent également plus important pour ce groupe que pour les autres. On note également l'importance assez prononcée donnée au fait que le boisé a été acquis pour d'autres utilisations que la production.

Le groupe des cols blancs de paire avec celui des rentiers/ménagères est celui où l'on retrouve la plus grande proportion de propriétaires indiquant ne pas savoir comment ni quoi vendre ou n'ayant pas pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables. Généralement, on remarque qu'un relativement petit nombre de propriétaires sont strictement opposés à la coupe d'arbres.

En comparant le nombre de propriétaires de chaque groupe qui ont indiqué avoir <u>vendu</u> des produits par le passé (début du tableau 57) et ceux qui ont indiqué avoir <u>récolté</u> des produits (début du tableau 58), on obtient une indication du niveau d'utilisation de produits forestiers pour fins personnels. Cette comparaison semble indiquer

TABLEAU 56

Vente des produits forestiers au cours des cinq dernières années, selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources Primaires %	Cols Bleus %	Cols blancs %	Retraités/ Maîtresse de maison %
Vente de produits				
Nombre de propriétaires	850	748	532	623
% de propriétaires	64.9	33.5	27.1	30.1
Aucune vente de produits				
# de propriétaires	451	1,475	1,424	1,432
% de propriétaires	34.4	66.1	72.7	69.2
Aucune réponse				
# de propriétaires	9	10	4	16
% de propriétaires	0.7	0.4	0.2	0.7
Genre de produits vendus(1)				
Bois de chauffage	44.6	35.7	38.7	30.3
Piquets, poteaux ou pilots	17.4	11.9	13.2	6.4
Billes de sciage	47.3	29.7	45.5	32.9
Billes de placage	7.9	6.3	5.3	4.5
Bois à pâte	87.8	84.1	78.0	83.3
Arbres de Noel	10.4	7.5	7.7	7.1
Sirop d'érable	4.2	3.2	3.9	2.2
Autre	3.2	2.5	3.0	2.4

(1)Ces pourcentages représentent la proportion des propriétaires ayant vendu un produit précis par rapport au nombre de propriétaires ayant vendu au moins un des produits énumérés. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu du bois de chauffage}}{\text{Nombre de propriétaires ayant vendu au moins un produit}} \times 100 = 44.6\%$$ (pour la catégorie des ressources primaires)

TABLEAU 57

(1)Pourcentage cumulatif des 1er, 2e et 3e raisons pour ne pas avoir vendu de produits forestiers depuis les cinq dernières années, selon la catégorie professionnelle (% de propriétaires)

	Ressources Primaires %	Cols Bleus %	Cols blancs %	Retraités/ Maîtresse de maison %
Trop occupé à d'autres activités	66.91	61.25	58.13	36.24
Acheté les lots boisés pour en faire d'autres usages	23.34	33.86	36.81	26.30
Ne savaient pas quels produits vendre ni comment les vendre	11.36	13.36	25.70	18.42
Les prix étaient trop bas	35.32	26.00	16.63	20.58
Contre l'abattage des arbres	4.93	8.95	8.45	8.96
Pas de marché pour vendre le bois	12.28	9.29	5.87	7.91
Les arbres ne sont pas assez gros pour la vente	43.26	29.48	26.47	31.21
L'abattage pourrait endommager les autres arbres demeurant sur pied	22.68	21.91	21.79	22.37
Problèmes d'accès ou de chemins	27.86	33.13	27.95	26.63
Pas pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables	8.38	7.14	14.41	12.76
Un revenu supplémentaire augmenterait l'impôt à payer	11.21	11.64	13.47	12.11
Un revenu supplémentaire pourrait diminuer le supplément de pension pour personnes âgées	1.22	00.13	00.00	13.59
Incapable en raison de l'âge	5.68	00.71	00.78	29.85
Incapable pour cause d'absence	9.32	20.74	23.47	18.71
Vient d'acheter ou d'hériter les lots	16.17	22.41	20.07	14.40
	300.00	300.00	300.00	300.00

(1)Somme des pourcentages des 1re, 2e et 3e raisons.

TABLEAU 58-1

Récoltes antérieures effectuées, selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires d'acres)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraités/Maîtresse de maison			
	P		SB		P		SB		P		SB		P		SB	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant récolté	1021	77.9	209557	86.9	1324	59.3	143973	65.1	979	50.0	178579	61.0	1088	52.5	136489	59.9
N'ayant pas récolté	260	19.9	209557	86.9	870	39.0	73267	33.1	953	48.6	108381	37.0	927	44.8	85420	37.5
Aucune réponse	29	2.2	3050	1.3	39	1.8	3954	1.8	28	1.4	5769	2.0	56	2.7	6122	2.7
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Qui a effectué la récolte																
Moi-même et/ou les membres de ma famille	724	70.9	120331	57.4	1078	81.4	105823	73.5	626	63.9	74284	41.6	767	70.5	80729	58.8
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	153	15.0	43220	20.6	86	6.5	12754	8.9	99	10.1	29330	16.4	59	5.4	10760	7.9
Equipe de bûcherons engagés à cet effet	48	4.7	19365	9.2	31	2.3	5554	3.9	63	6.4	24263	13.6	35	3.2	4494	3.3
Contractant	85	8.3	25493	12.2	107	8.1	17740	12.3	154	15.7	45389	25.4	179	16.5	36484	26.7
Autre	11	1.1	1148	0.6	22	1.7	2102	1.5	37	3.8	5313	3.0	48	4.4	4522	3.3
Total	1021	100.0	209557	100.0	1324	100.0	143973	100.0	979	100.0	178579	100.0	1088	100.0	136489	100.0

P = Propriétaires
SB = Superficie boisée

TABLEAU 58-2

Projets d'avenir relatif à la récolte par catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires et de superficie boisée)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraités/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant l'intention de récolter	1124	85.8	219613	91.0	1650	73.9	173648	78.5	1323	67.5	220182	75.2	1155	55.8	140210	61.5
N'ayant pas l'intention de récolter	162	12.8	17381	7.2	548	24.5	44458	20.1	611	31.2	68985	23.6	869	42.0	81932	36.0
Aucune réponse	24	1.8	4277	1.8	35	1.6	3088	1.4	26	1.3	3562	1.2	47	2.3	5889	2.6
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Qui effectuera la récolte																
Moi-même et/ou des membres de ma famille	782	69.6	13791	56.4	1261	76.4	1144666	66.0	617	46.6	64897	29.5	758	65.6	71468	51.0
Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider	228	20.1	60657	27.6	193	11.7	23992	13.8	253	19.1	56075	25.5	119	10.3	16826	12.0
Equipe de bûcerons engagés à cet effet	45	4.0	17657	8.0	66	4.0	9205	5.3	160	12.1	34851	15.6	70	6.1	10532	7.5
Contractant	58	5.2	16323	7.4	108	6.6	23713	13.7	247	18.9	53689	24.4	182	15.8	37869	27.0
Autre	11	1.0	1185	0.5	22	1.3	2072	1.2	46	3.5	10670	4.9	26	2.3	3515	2.5
Total	1124	100.0	219613	100.0	1650	100.0	173648	100.0	1323	100.0	220182	100.0	1155	100.0	140210	100.0

que les propriétaires des groupes des cols bleus et des rentiers/ménagères sont ceux qui font le plus de récolte pour fins personnels.

Le tableau 58 indique que les cols blancs et les rentiers/ménagères sont ceux qui ont fait la plus grande utilisation des contractants. Cette caractéristique est consistante avec le fait qu'en comparaison avec les autres groupes, une plus grande proportion des propriétaires de ces groupes qui n'ont pas vendu de produit durant les cinq dernières années indiquent que l'impossibilité d'obtenir des équipes de bûcherons ou le fait de ne pas savoir comment ni quoi vendre les en ont empêché.

On retrouve peu de différence quant au niveau de satisfaction des services de contractants, des différents groupes (Tableau 59). Généralement, près de la moitié des répondants en était satisfait. En ce qui concerne les intentions futures cependant, on note que la proportion de propriétaires des groupes des ressources primiares et des cols bleus prévoyant utiliser les services de contractants est relativement stable, alors qu'on remarque un accroissement marqué des groupes des cols blancs et des rentiers/ménagères de faire appel à de l'aide extérieure (équipe spécialisée, etc.) pour faire la récolte de produits forestiers. Parallèlement, tous les groupes ont exprimé l'intention de faire une plus grande utilisation du cheval et une moindre utilisation de l'équipement lourd dans le futur (Tableau 60).

Tout comme pour la récolte des produits forestiers, ce sont les propriétaires du groupe des ressources primaires qui ont entrepris le plus d'activités d'aménagement par le passé (Tableau 61). Ces propriétaires continueront à être les plus actifs durant les cinq prochaines années s'ils réalisent leurs intentions. Le groupe des rentiers/ménagères est celui qui prévoit être le moins actif en terme d'aménagement au courant des cinq prochaines années.

Les rentiers/ménagères et en particulier les cols blancs sont ceux qui prévoient surtout utiliser les services de contractants pour effectuer leurs activités d'aménagement. Dans l'ensemble, il n'y a pas tellement de variation entre les groupes dans le genre d'activités qui ont été entrepris par le passé ou que l'on dit vouloir entreprendre dans le futur, sauf encore une fois, pour les rentiers/ménagères où l'activité entretient des lignes de propriétés est plus fréquent.

TABLEAU 59

Satisfaction en ce qui a trait aux services des contractants forestiers selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maîtresse de maison	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant de l'expérience avec les services d'un contractant forestier	250	19.1	239	10.1	312	15.9	238	11.5
N'ayant aucune expérience avec les services d'un contractant forestier	1004	76.6	1933	86.6	1602	81.7	1727	83.4
Aucune réponse	56	4.3	61	2.7	46	2.4	106	5.1
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0
Degré de satisfaction								
Oui, j'ai été satisfait	132	52.8	125	52.3	148	47.4	132	55.5
Pas tout à fait satisfait mais il est possible que je fasse de nouveau appel à leurs services	57	22.8	33	13.8	65	20.8	44	18.5
Non, je n'ai pas été satisfait et je ne ferai plus appel à leurs services	40	16.0	55	23.0	74	23.7	43	18.1
Aucune réponse	21	8.4	26	10.9	25	8.0	19	8.0
Total	250	100.0	239	100.0	312	100.0	238	100.0

TABLEAU 60-1

Méthode de débardage des produits forestiers jusqu'au bord de la route selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressource primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maitresse de maison		Total
	#	%	#	%	#	%	#	%	
Ayant récolté	1036	79.1	1317	59.0	965	49.2	1069	51.6	
N'ayant pas récolté	260	19.9	870	39.0	953	48.6	927	44.8	
Aucune réponse	14	1.1	46	2.1	42	2.1	75	3.6	
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0	7574
Méthode de débardage du bois jusqu'au bord de la route									
Tracteur agricole	537	51.8	738	56.0	411	42.6	553	51.7	
Cheval	128	12.4	125	9.5	77	8.0	126	11.8	
Porteur	106	10.2	120	9.1	98	10.2	82	7.7	
Débardeuse	214	20.7	129	9.8	153	15.9	149	13.9	
Motoneige	8	0.7	30	2.3	15	1.6	14	1.3	
Autre	43	4.2	175	13.3	211	21.9	145	13.6	
Total	1036	100.0	1317	100.0	965	100.0	1069	100.0	4387

TABLEAU 60-2

Projets d'avenir pour le débardage de produits forestiers jusqu'au bord de la route selon la catégorie profossionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressource primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maitresse de maison	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant l'intention de récolter	1122	85.7	1640	73.4	1296	66.1	1123	54.2
N'ayant pas l'intention de récolter	162	12.4	548	24.5	611	31.2	869	42.0
Aucune réponse	26	2.0	45	2.0	53	2.7	79	3.8
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0
Façon dont seront débardés les produits jusqu'au bord de la route								
Tracteur agricole	508	45.3	899	54.8	594	45.8	553	49.2
Cheval	278	24.8	444	27.1	362	27.9	341	30.4
Porteur, etc.	100	8.9	125	7.6	96	7.4	63	5.6
Débardeuse	198	17.7	106	6.5	138	10.7	85	7.6
Motoneige	5	0.5	9	0.6	3	0.2	5	0.5
Autre	33	2.9	57	3.5	103	8.0	76	6.8
Total	1122	100.0	1640	100.0	1296	100.0	1123	100.0

TABLEAU 61-1

Activités d'aménagement entrepris au courant des cinq dernières années selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraités/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Entrepris des travaux d'aménagement	801	61.2	164862	68.3	1083	48.5	113494	51.3	902	46.0	169168	57.8	681	32.9	94097	41.3
Aucun travaux d'aménagement	5209	38.9	164862	68.3	1150	51.5	113494	51.3	1058	54.0	169168	57.8	1389	67.1	133864	58.7
Aucune réponse	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	.05	70	.03
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Travaux d'aménagement(1)																
Scarification	119	6.5	31850	7.4	140	6.5	15277	6.2	171	8.5	46171	10.2	71	5.8	17797	8.8
Eclaircie/ Espacement	270	14.8	66716	15.5	253	11.7	15277	6.2	228	11.3	46171	10.2	141	11.5	17797	8.8
Arbres de Noel	99	5.4	27065	6.3	98	4.5	12877	5.2	122	6.1	33732	7.4	55	4.5	10450	5.2
Construction de voies d'accès	347	19.1	88557	20.1	490	22.6	57690	23.3	432	21.5	92501	20.4	230	18.7	39425	19.6
Coupe de bois à des fins d'aménagement	406	22.3	79789	18.6	458	21.1	53154	21.5	352	17.5	62056	13.7	258	21.0	34829	17.3
Aménagement d'érablières	61	3.4	15678	3.7	52	2.4	5628	2.3	58	2.9	15477	3.4	36	2.9	6007	3.0
Contrôle de la végétation	30	1.7	8841	2.1	27	1.3	3430	1.4	43	2.1	14645	3.2	18	1.5	4375	2.2
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	70	3.8	17991	4.2	55	2.5	5820	2.4	45	2.2	15890	3.5	26	2.1	5574	2.8
Lignes de propriété	401	22.0	97638	20.4	560	25.8	62817	25.4	522	26.0	111490	24.6	373	30.4	56602	28.1
Autre	18	1.0	5405	1.3	35	1.6	2428	1.0	38	1.9	4116	0.9	20	1.6	1816	0.9
Total	1821	100.0	429530	100.0	2168	100.0	247348	100.0	2011	100.0	453695	100.0	1228	100.0	201534	100.0

(1) Ces pourcentages représentent la proportion de propriétaires qui ont effectué un travail précis par rapport au nombre de propriétaires qui ont entrepris au moins une activité énumérée. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires qui ont entrepris des travaux de scarification}}{\text{Nombre de propriétaires qui ont entrepris au moins une activité}} \times 100$$

TABLEAU 61-2

Projets d'avenir relatifs aux travaux d'aménagement selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires				Cols bleus				Cols blancs				Retraités/Maîtresse de maison			
	Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés		Propriétaires		Boisés	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Ayant l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	958	73.3	190131	78.8	1495	67.0	153077	69.2	1323	67.5	215043	73.5	845	40.8	110727	48.6
N'ayant pas l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement	338	25.8	48381	20.1	727	32.6	67130	30.4	629	32.1	76620	26.2	1209	58.4	115586	50.7
Aucune réponse	14	1.1	2759	1.1	11	0.5	987	0.5	8	0.4	1066	0.4	17	0.8	1718	0.8
Total	1310	100.0	241271	100.0	2233	100.0	221194	100.0	1960	100.0	292729	100.0	2071	100.0	228031	100.0
Travaux d'aménagement(1)																
Scarification	235	9.1	56693	9.8	284	7.3	24152	6.3	341	9.4	79289	11.2	104	5.8	21717	8.5
Eclaircie et espacement	412	16.0	92622	16.0	593	15.2	64963	15.2	544	15.0	79289	11.2	251	14.1	35177	13.8
Culture d'arbres de Noel	179	6.9	44525	7.7	230	5.9	26099	6.1	264	7.3	60088	8.5	93	5.2	15479	6.1
Construction de voies d'accès	403	15.6	97374	16.7	674	17.3	73254	17.1	610	16.8	118488	16.8	279	15.7	41780	16.4
Coupe du bois à des fins d'aménagemenet	575	22.3	116447	20.0	889	22.8	95965	22.4	781	21.6	126208	17.8	425	23.8	51485	20.2
Aménagement d'érablières	83	3.2	22262	3.8	124	3.2	14484	3.4	121	3.3	27437	3.9	49	2.8	6785	2.7
Contrôle de la végétation	55	2.1	18199	3.1	68	1.7	7750	1.8	71	2.0	21225	3.0	27	1.5	5434	2.1
Mesures de lutte contre les insectes et les maladies	121	4.7	23389	4.0	174	4.5	23744	5.5	123	3.4	32711	4.6	59	3.3	10710	4.2
Entretien des lignes de propriété	487	18.9	104240	17.9	814	20.1	89936	21.0	721	19.8	134390	19.0	461	25.9	63763	25.0
Autre	28	1.1	5988	1.0	50	1.3	5095	1.2	65	1.9	10239	1.5	35	2.0	3056	1.2
Total	2578	100.0	581739	100.0	3900	100.0	428402	100.0	3641	100.0	707590	100.0	1783	100.0	255386	100.0

(1) Ces pourcentages représentent la proportion des propriétaires ayant effectué un travail précis par rapport au nombre de propriétaires ayant entrepris au moins une des activités énumérées. Exemple:

$$\frac{\text{Nombre de propriétaires ayant entrepris des travaux de scarification}}{\text{Nombre de propriétaires ayant entrepris au moins une activité}} \times 100$$

En ce qui concerne l'utilisation des services disponibles, on remarque au tableau 62, que les cols blancs et le groupe des ressources primaires, sont ceux qui ont utilisé le plus les programmes d'aide financière et d'assistance technique pour effectuer leurs travaux d'aménagement et qui ont le plus utilisé les services d'extension forestière. De façon plus particulière, on note que le groupe des ressources primaires est celui qui connait le plus l'emplacement du bureau du ministère des Ressources naturelles le plus près de leur propriété, et qui indiquent avoir reçu de l'information ou utiliser les services des offices de commercialisation.

Le tableau 63 résume les préférences des groupes de propriétaires en ce qui concerne l'agence que devrait offrir les services techniques aux propriétaires dans le futur. On note que:

- une grande proportion du groupe des rentiers/ménagères indique ne pas désirer ou ne pas avoir besoin de services techniques

- plus de la moitié des cols blancs préféreraient obtenir ces services du Service d'extension forestière du gouvernement

- les cols bleus et, en particulier les groupes des ressources primaires sont ceux qui indiquent en plus grande proportion désirer obtenir ces services des offices de commercialisation.

Finalement, le tableau 64 présente quelques données concernant le niveau d'éducation reporté par chacun des groupes et la méthode préférée pour la distribution de l'information.

TABLEAU 62

Utilisation des services offerts selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maîtresse de maison	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Aide financière								
Ayant reçu de l'aide	215	26.8	184	17.0	202	22.4	117	17.2
N'ayant pas reçu d'aide	543	67.8	825	76.2	663	73.5	487	71.5
Aucune réponse	43	5.4	74	6.8	37	4.1	77	11.3
Total	801	100.0	1083	100.0	902	100.0	681	100.0
Aide technique								
Ayant reçu de l'aide	224	28.0	192	17.7	279	30.9	139	20.4
N'ayant pas reçu d'aide	520	64.9	801	74.0	582	64.5	453	66.5
Aucune réponse	57	7.1	90	8.3	41	4.6	89	13.1
Total	801	100.0	1083	100.0	902	100.0	681	100.0

TABLEAU 63

Préférence en ce qui concerne l'aide technique selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maîtresse de maison	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Industrie utilisatrice de bois	35	2.7	41	1.8	29	1.5	23	1.1
Office de commercialisation Association de propriétaires de lots boisés	251	19.2	303	13.6	243	12.4	184	8.9
Service de consultation forestière	450	34.6	883	39.5	1013	51.7	582	28.1
Compagnie privée (experts-conseils)	15	1.2	22	1.0	26	1.3	13	0.6
Sans importance	117	8.9	212	9.5	242	12.4	128	6.2
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	322	24.6	601	26.9	278	14.2	839	40.5
Aucune réponse	120	9.2	171	7.7	129	6.6	302	14.6
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0

TABLEAU 64

Niveau de scolarité selon la catégorie professionnelle
(Nombre et % de propriétaires)

	Ressources primaires		Cols bleus		Cols blancs		Retraités/Maîtresse de maison	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Douzième année ou moins	935	71.2	1471	65.9	528	27.0	1459	70.1
Etudes techniques, commerciales ou de métier	153	11.7	529	23.7	271	13.8	172	8.3
Etudes universitaires	135	10.3	132	5.9	1082	55.2	275	13.3
Autre	29	2.2	52	2.3	59	3.0	39	1.9
Aucune réponse	58	4.4	49	2.2	20	1.0	126	6.1
Total	1310	100.0	2233	100.0	1960	100.0	2071	100.0

CONCLUSION

L'enquête auprès des propriétaires de boisés non industriels démontre que la majorité des propriétaires ont une attitude positive en ce qui concerne la production de produits forestiers et l'aménagement de leur boisés. Ainsi par exemple, relativement peu de propriétaires ayant répondu au questionnaire indiquent être contre l'abattage des arbres. Près du deux tiers des répondants indiquent avoir l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement sur leurs propriétés au cours des cinq prochaines années. En comparaison aux cinq dernières années, un nombre accru de propriétaires manifestent l'intention de faire la récolte de produits forestiers dans le futur.

Quoique l'on ne peut être assuré que ces "bonnes intentions" se réaliseront, il n'en reste pas moins qu'il semble se développer un intérêt grandissant de la part des propriétaires concernant leurs boisés. La très grande participation des propriétaires à la présente enquête et aux autres travaux de l'Etude des ressources des boisés privés a, dans une certaine mesure, fait la preuve de cet intérêt. Toutefois, même s'il existe un intérêt potentiel dans les propriétaires pour une utilisation plus rationnelle des boisés non industriels, ces derniers sont difficile à rejoindre. L'enquête indique que les services offerts aux propriétaires par les agences gouvernementales ou par les organisations de propriétaires sont peu ou mal connus. Bien entendu, si on entreprend de mieux faire connaître les services disponibles, il sera nécessaire de s'assurer également que les ressources humaines et financières soient disponibles pour répondre à la demande accrue.

En plus des services techniques et financiers, des équipes entraînées à la récolte et à l'aménagement de petits boisés non industriels seront requises si on désire s'assurer que certaines catégories de propriétaires mettent à exécution leur projets d'avenir. En effet, l'enquête semble indiquer qu'une proportion non-négligeable de boisés non industriels est sous-utilisée parce que les propriétaires n'ont pas le temps ou l'expertise pour effectuer eux-mêmes les travaux. On peut penser aux propriétaires non-résidents, ou au groupe des rentiers/ménagères pour ne nommer que quelques exemples.

Les résultats de l'enquête indiquent cependant clairement que les équipes de récolte (contractants) devront s'adapter aux besoins et attentes des propriétaires non industriels s'ils désirent bénéficier de cette clientèle potentielle. Ces équipes devront reconnaître les différences qui existent entre l'exploitation des grands

boisés industriels et les petits boisés non industriels. Des efforts sérieux devraient être entrepris pour aider les contractants à mieux former leurs équipes pour répondre aux besoins des propriétaires.

Les résultats de l'enquête de propriétaires de boisés non industriels ont également révélé l'existence de deux situations extrêmes: celle de la région du Madawaska et celle du Northumberland. Autant les caractéristiques et attitudes des propriétaires de la première région sont orientées vers l'utilisation et le développement de leurs ressources forestières, autant la seconde semble adopter une attitude passive de laissez-faire. A plusieurs points de vue, les résultats des cinq autres régions étudiées gravitent autour de la moyenne provinciale. Il n'en demeure pas moins cependant que chacune des régions possède certaines caractéristiques qui lui sont propres, même si les différences d'une région à l'autre sont moins extrêmes que celles des régions du Madawaska et du Northumberland.

Les différences dans les objectifs, attitudes et attentes des propriétaires ne s'arrêtent cependant pas au niveau de la région. Plusieurs ont suggéré lors des ateliers de consultation régionaux, qu'il existe dans la plupart des cas deux ou même plusieurs types de propriétaires à l'intérieur de chaque région. Ainsi par exemple, on suggère qu'il existe une différence entre les propriétaires du nord du Madawaska où on retrouve en majeure partie les ouvriers forestiers et la région sud, essentiellement agricole. Ou bien encore, on considère que les besoins et attitudes des propriétaires soi-disamment urbains de la région de Saint-Jean sont différents de ceux de Sussex dans la région Sud du Nouveau-Brunswick.

L'analyse des résultats de l'enquête complémentée par les consultations qui ont été effectuées nous portent à conclure qu'il n'existe pas de "propriétaire typique", même au niveau d'une région et encore moins au niveau provincial. On discerne plutôt des catégories de propriétaires (non-résidents, cols blancs, rentiers, etc.) dont l'importance relative varie au niveau de chacune des régions.

En conséquence, l'une des conclusions principale de l'Enquête auprès des propriétaires de boisés non industriels de la province se résume ainsi: les différences régionales qui existent entre les objectifs, les attitudes et les besoins des propriétaires imposeront probablement la recherche de solutions et de stratégies régionales si l'on veut inciter les propriétaires à faire une utilisation maximale de cette ressource. Les stratégies et programmes développées devront être suffisamment flexibles pour s'adapter aux situations régionales particulières.

Annexe «I»

COPIE DU QUESTIONNAIRE

ATTENTION!

- Ce questionnaire s'adresse à tous les propriétaires possédant moins de 5000 acres de lots boisés privés. Si la superficie totale de tous vos lots boisés **dépasse 5000 acres,** vous n'avez pas à remplir ce questionnaire.
- Si vous avez **vendu** votre lot boisé, nous apprécierons connaître le nom et l'adresse du nouveau propriétaire de sorte à pouvoir lui envoyer un questionnaire.
- Si vous avez reçu plus d'un questionnaire, veuillez en remplir **un seul** et jeter les autres.
- Veuillez remplir ce questionnaire et nous le retourner **AVANT LE 18 JUIN 1982.**
- Vos réponses seront tenues confidentielles. Merci.

RÉGION 1 — Comprend les comtés de York, Sunbury et Charlotte. Il est à noter que l'Office de commercialisation des produits forestiers de York-Sunbury est inclus dans cette région.

RÉGION 2 — Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de Carleton-Victoria, qui comprend les comtés de Carleton et Victoria **à l'exception** de la paroisse civile de Drummond.

RÉGION 3 — Représente la région desservie par l'Office de vente des produits forestiers du Madawaska, qui comprend le comté de Madawaska **et** la paroisse civile de Drummond.

RÉGION 4 — Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de la côte nord et le Syndicat forestier du Nord Inc., qui comprend les comtés de Restigouche et Gloucester **et** la paroisse civile d'Alnwick.

RÉGION 5 — Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers de Northumberland, qui comprend le comté de Northumberland **à l'exception** des paroisses civiles de Rogersville et d'Alnwick.

RÉGION 6 — Représente la région desservie par l'Office de commercialisation des produits forestiers du Sud-Est du Nouveau-Brunswick, qui comprend la paroisse civile de Rogersville et les comtés de Kent et Westmorland **à l'exception** de la paroisse civile de Salisbury.

RÉGION 7 — Comprend les comtés de Queens, Kings, Saint John et Albert **et** la paroisse civile de Salisbury. Il est à noter que l'Office de commercialisation des produits forestiers du Sud du Nouveau-Brunswick et la Coopérative des produits forestiers du Sud du Nouveau-Brunswick sont inclus dans cette région.

ENQUÊTE AUPRÈS DES PROPRIÉTAIRES DE LOTS BOISÉS PRIVÉS DU NOUVEAU-BRUNSWICK

NOTE: Vos réponses seront tenues **CONFIDENTIELLES**

RENSEIGNEMENTS DE BASE

1. Si vous demeurez au Nouveau-Brunswick, dans quelle région demeurez-vous? (voir la carte à l'intérieur de la page couverture) (COCHER UNE RÉPONSE ✓)
   - ☐ Région 1
   - ☐ Région 2
   - ☐ Région 3
   - ☐ Région 4
   - ☐ Région 5
   - ☐ Région 6
   - ☐ Région 7

2. Si vous ne demeurez pas au Nouveau-Brunswick à ce moment-ci, demeurez-vous (COCHER UNE RÉPONSE ✓)
   - ☐ Dans une autre province au Canada? Veuillez préciser la province
   - ☐ Aux États-Unis? Veuillez préciser le nom de l'état
   - ☐ Dans un autre pays? Veuillez préciser le pays

3. Environ combien d'acres de terre possédez-vous EN TOUT au Nouveau-Brunswick?

   _____ acres

4. Environ combien d'acres de vos terrains sont cultivables (par exemple terrains qui pourraient servir à la culture ou au pâturage)?

   _____ acres

5. Environ combien d'acres de vos terrains sont improductifs (ne peuvent pas servir à la culture ou à l'élevage (par exemple terrains remplis de roches, etc.)?

   _____ acres

6. Environ combien d'acres de vos terrains sont trop à pic, rocailleux ou encore marécageux pour la culture ou la pousse d'arbres (par exemple tourbières, marécages, étangs)?

   _____ acres

7. Environ combien d'acres de vos terrains sont BOISÉS (les terrains boisés incluent toutes les terres à bois, les terres à bois qui ont déjà été coupées et qui repoussent, les plantations d'arbres, les arbres de Noël, les érablières, etc.)?

   _____ acres

NOTE: Si vous additionnez les réponses des questions 4 à 7, vous devriez obtenir le total que vous avez indiqué à la question 3.

8. Environ combien d'acres de vos lots BOISÉS se situent **dans chacune** des régions identifiées sur la carte à l'intérieur de la page couverture?

   Région 1 _____ acres
   Région 2 _____ acres
   Région 3 _____ acres
   Région 4 _____ acres
   Région 5 _____ acres
   Région 6 _____ acres
   Région 7 _____ acres

NOTE: Le total d'acres à la question 8 devrait être le même que le total d'acres à la question 7.

9. En combien de lots se divisent vos lots BOISÉS? (COCHER UNE RÉPONSE ✓)
   - ☐ 1 lot
   - ☐ 2 lots
   - ☐ 3-5 lots
   - ☐ 6-10 lots
   - ☐ plus de 10 lots

10. [illegible] est la distance approximative entre votre domicile et vos lots BOISÉS situés au Nouveau-Brunswick?
(COCHER UNE REPONSE ✔)

- ☐ Moins de 5 milles
- ☐ Entre 5 et 24 milles
- ☐ Entre 25 et 49 milles
- ☐ Entre 50 et 100 milles
- ☐ Plus de 100 milles

11. A qui appartiennent ces lots BOISÉS? (COCHER UNE REPONSE ✔)

- ☐ Moi-même, ou ma famille et moi-même (y inclus une compagnie ou une entreprise familiale)
- ☐ Moi-même et des individus autres que les membres de ma famille immédiate
- ☐ Une compagnie ou une entreprise (autre qu'une compagnie ou entreprise familiale)
- ☐ Un organisme ou institution (par exemple scouts, ordre religieux, un organisme fraternel)
- ☐ Un organisme récréatif (par exemple club de chasse ou de pêche, camp d'été ou d'hiver pour enfants, club de ski)
- ☐ Autre, veuillez préciser _____

12. Quand avez-vous obtenu votre PREMIER lot BOISÉ au Nouveau-Brunswick? (COCHER UNE REPONSE ✔)

- ☐ Avant 1930
- ☐ 1930-1939
- ☐ 1940-1949
- ☐ 1950-1959
- ☐ 1960-1969
- ☐ 1970 ou après

13. Comment avez-vous obtenu vos lots BOISÉS?
(COCHER UNE REPONSE ✔)

- ☐ Je les ai tous achetés
- ☐ Je les ai tous hérités
- ☐ J'en ai acheté une partie et hérité une partie
- ☐ Autre, veuillez préciser

14. If you inherited some FORESTED land, for how many years had this FORESTED land been in your parents' or grand-parents' possession?

_____ years

15. What are your main reasons for owning FORESTED land? (Indicate NO MORE THAN THREE REASONS. Rank them in order from 1 to 3. There can be several reasons of equal importance, but try to determine the most important. 1 = most important, 2 = second most important, 3 = third most important.)

- 64 ____ The forested land is part of my farm holding
- 65 ____ A second home (including a camp or cottage)
- 66 ____ A permanent residence (including a retirement home)
- 67 ____ Firewood production
- 68 ____ A financial investment
- 69 ____ The personal satisfaction of owning woodland
- 70 ____ Commercial timber production
- 71 ____ Recreational purposes
- 72 ____ Christmas tree and/or maple sap-syrup production
- 73 ____ Other, please specify: _____

16. Would you buy more FORESTED land if you could obtain it at a fair price? (CHECK ONE: ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No

17. Would you be interested in selling some of your FORESTED land if you could obtain a fair price? (CHECK ONE ✔)

- ☐ Yes
- ☐ No

UTILISATION DE VOS LOTS BOISÉS

18. Au cours des cinq dernières années, avez-vous vendu des produits provenant de vos lots BOISÉS?

☐ OUI, J'AI VENDU LES PRODUITS SUIVANTS

(COCHER AUTANT DE RÉPONSES QUE NÉCESSAIRE ✔)

- ☐ Bois de chauffage
- ☐ Produits poteaux ou pilots
- ☐ Billes de sciage (billes pour bois de construction)
- ☐ Billes de placage (veneer logs)
- ☐ Bois de pulpe
- ☐ Arbres de Noël
- ☐ Sirop d'érable

Autre, veuillez préciser: _____

☐ NON, JE N'AI PAS VENDU DE PRODUITS FORESTIERS AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

Les raisons principales pour ne pas avoir vendu de produits forestiers sont les suivantes (Ne cochez PAS PLUS DE TROIS RAISONS. Classez vos réponses en ordre d'importance de 1 à 3. Vous pouvez avoir plusieurs raisons de même importance, mais essayez de déterminer laquelle est la plus importante. 1 = la plus importante, 2 = la deuxième plus importante, 3 = la troisième plus importante.)

- Je suis trop occupé(e) à d'autres activités _____
- J'ai acheté le(s) lot(s) boisé(s) pour en faire d'autres usages _____
- Je ne savais pas quels produits vendre ni comment les vendre _____
- Les prix étaient trop bas _____
- Je suis contre l'abattage des arbres _____
- Il n'y avait pas de marché pour vendre mon bois _____
- Les arbres ne sont pas assez gros pour la vente _____
- L'abattage pourrait endommager les autres arbres poussant sur pied _____
- Il y a des problèmes d'accès ou de chemins _____
- Je n'ai pu obtenir les services d'une équipe de bûcherons fiables _____
- Un revenu supplémentaire augmenterait l'impôt que j'ai à payer _____
- Un revenu supplémentaire pourrait diminuer ou me faire perdre mon supplément de pension pour personnes âgées _____
- Je n'en suis pas capable en raison de mon âge _____
- J'en ai été incapable parce que j'étais en dehors de la région _____
- Je viens d'acheter ou d'hériter mes lots _____

Autre, veuillez préciser: _____

19. Si vous avez vendu des produits forestiers au cours des cinq dernières années, comment la PLUS GRANDE PARTIE de ces produits ont-ils été vendus? (COCHER UNE RÉPONSE ✔)

- ☐ Concession de coupe ("stumpage")
- ☐ En bordure de la route
- ☐ Livrés chez l'acheteur
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

☐ Je n'ai vendu aucun produit

20. Si vous avez VENDU ou UTILISÉ PERSONNELLEMENT des produits forestiers au cours des cinq dernières années, qui a effectué la PLUS GRANDE PARTIE de la coupe du bois? (COCHER UNE RÉPONSE ✔)

- ☐ Moi-même et/ou les membres de ma famille
- ☐ Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider
- ☐ Une équipe de bûcherons engagés à cet effet
- ☐ Un entrepreneur (j'ai vendu les droits de coupe — "stumpage")
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

☐ Je n'ai pas vendu ni utilisé de bois

21. Avez-vous déjà fait couper votre bois par un individu ou entrepreneur privé (contractant) pour des droits de coupe ou "stumpage"? (COCHER UNE REPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non

Avez-vous été satisfait de ses services? (COCHER UNE REPONSE. ✍)

- ☐ Oui, j'ai été satisfait
- ☐ Pas tout à fait, mais il est possible que je fasse de nouveau appel à ses services
- ☐ Non, je n'ai pas été satisfait et je ne ferai plus appel à ses services

22. Si vous avez VENDU ou UTILISE PERSONNELLEMENT des produits forestiers au cours des cinq dernières années, avec quel équipement la PLUS GRANDE PARTIE du bois a-t-il été sorti? (COCHER UNE REPONSE ✍)

- ☐ Tracteur agricole
- ☐ Cheval
- ☐ Porteur/débusqueuse/motoneige ("porter/forwarder/bombardier")
- ☐ Débardeuse ("skidder")
- ☐ Autre, veuillez préciser _____

- ☐ Je n'ai pas vendu ni utilisé de bois

23. Parmi les travaux d'aménagement forestier suivants, lesquels avez-vous effectués sur vos lots BOISÉS durant les cinq dernières années? (COCHER TOUS CEUX QUI S'APPLIQUENT ✍)

- ☐ Scarification et/ou plantation d'arbres
- ☐ Eclaircie et espacement de jeunes peuplements (petits arbres de 6 à 12 pieds de hauteur)
- ☐ Culture d'arbres de Noël
- ☐ Construction de voies d'accès (chemins sentiers)
- ☐ Coupe du bois pour des fins d'aménagement (enlever les arbres de qualité inférieure ou le mauvais bois, coupe partielle, etc.)
- ☐ Aménagement d'érablières
- ☐ Contrôle de la végétation (herbicides)
- ☐ Mesures de lutte contre les insectes et les maladies
- ☐ Entretien des lignes de propriété
- ☐ Autre, veuillez préciser _____

- ☐ Aucun des travaux susmentionnés. VEUILLEZ PASSER A LA QUESTION 27

24. Avez-vous reçu de l'aide FINANCIÈRE (subsides octrois, etc.) du gouvernement pour faire ces travaux? (COCHER UNE RÉPONSE. ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non

25. Avez-vous reçu de l'aide TECHNIQUE du gouvernement, d'un office de commercialisation, d'un syndicat forestier, ou d'une coopérative ou association de propriétaires de lots boisés privés pour faire ce travail? (COCHER UNE RÉPONSE: ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non

26. Avez-vous été satisfait de l'aide technique reçue? (COCHER UNE RÉPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non
- ☐ Je ne savais pas que l'aide existait

Commentaires: _____

_____

PROJETS D'AVENIR

27. Si vous avez l'intention de couper du bois sur vos lots au cours des cinq prochaines années, par qui aimeriez-vous faire effectuer la coupe? (COCHER UNE RÉPONSE: ✍)

- ☐ Moi-même et/ou des membres de ma famille
- ☐ Moi-même et des bûcherons engagés pour m'aider
- ☐ Une équipe de bûcherons engagés à cet effet
- ☐ Un entrepreneur (vendre les droits de coupe — "stumpage")
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

- ☐ Je n'ai pas l'intention de couper du bois

28. Si vous avez l'intention de couper du bois au cours des cinq prochaines années, avec quel équipement aimeriez-vous que votre bois soit sorti? (COCHER UNE RÉPONSE: ✍)

- ☐ Tracteur agricole
- ☐ Cheval
- ☐ Porteur/débusqueuse/motoneige ("porter/forwarder/bombardier")
- ☐ Débardeuse ("skidder")
- ☐ Autre, veuillez préciser _____

- ☐ Je n'ai pas l'intention de couper du bois

29. Quel(s) type(s) de travaux d'aménagement avez-vous l'intention d'entreprendre sur vos lots BOISES au cours des cinq prochaines années? (COCHER AUTANT DE REPONSES QUE NECESSAIRE ✍)

- ☐ Scarification et/ou plantation d'arbres
- ☐ Eclaircie et espacement de jeunes peuplements (petits arbres de 6 à 12 pieds de hauteur)
- ☐ Culture d'arbres de Noel
- ☐ Construction de voies d'accès (chemins, sentiers)
- ☐ Coupe du bois pour fins d'aménagement (enlever les arbres de qualité inférieure ou le mauvais bois, coupe partielle etc.)
- ☐ Aménagement d'érablières
- ☐ Contrôle de la végétation (herbicides)
- ☐ Mesures de lutte contre les insectes et les maladies
- ☐ Entretien des lignes de propriété
- ☐ Autre, veuillez préciser _____
- ☐ Je n'ai pas l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement

30. Si vous avez l'intention d'entreprendre des travaux d'aménagement sur vos lots au cours des cinq prochaines années, avez-vous l'intention de: (COCHER UNE REPONSE ✍)

- ☐ Faire ces travaux vous-même et/ou avec l'aide des membres de votre famille?
- ☐ Engager une equipe entrainée pour ce genre de travail ou faire faire le travail par un organisme?
- ☐ Je n'ai pas l'intention d'entreprendre de travaux d'aménagement sur mes lots

Le ministère des Ressources naturelles a plus de 40 bureaux régionaux et locaux à travers la province. Des services d'extension forestière sont disponibles à ces bureaux afin de fournir de l'aide technique et, dans certains cas, de l'aide financière pour l'aménagement des lots boisés privés.

31. Avez-vous déjà eu l'occasion d'utiliser ces services d'extension forestière ou avez-vous déjà été contacté par un forestier ou un technicien? (COCHER UNE REPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non
- ☐ Je ne savais pas qu'il existait de tels services

32. Êtes-vous satisfait des services de votre société forestière? (COCHER UNE REPONSE ✍)

- ☐ Oui, je suis satisfait
- ☐ Non, je ne suis pas satisfait
- ☐ Je n'ai jamais utilisé ces services

Commentaires: _____

_____

33. Savez-vous où est situé le bureau du ministère des Ressources naturelles le plus près de vos lots BOISES? (COCHER UNE RÉPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non

Dans la plupart des régions du Nouveau-Brunswick, les propriétaires de lots boisés privés bénéficient des services d'un office de commercialisation, d'un syndicat forestier, ou d'une coopérative ou association des propriétaires de lots boisés privés. Certains de ces organismes négocient le nombre de cordes de bois et le prix du bois vendu aux compagnies, distribuent les coupons qui permettent aux individus de vendre du bois à telle ou telle autre compagnie, fournissent de l'aide technique et des renseignements généraux concernant différentes pratiques forestières.

34. Avez-vous déjà assisté à une réunion ou reçu des renseignements ou des bulletins d'information d'une organisation de producteurs de bois dans votre région? (COCHER UNE RÉPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non
- ☐ Je ne sais pas

35. Avez-vous déjà utilisé l'aide technique offerte par un ou plusieurs de ces organismes ou avez-vous déjà participé à des ateliers ou des cours de courte durée qui auraient pu être offerts dans votre région? (COCHER UNE RÉPONSE ✍)

- ☐ Oui
- ☐ Non
- ☐ Je ne savais pas qu'il existait de tels services

36. Etes-vous satisfait de l'aide ou des services offerts par votre organisation locale de producteurs de bois? (COCHER UNE REPONSE ✔)

- ☐ Oui, je suis satisfait
- ☐ Non, je ne suis pas satisfait
- ☐ Je n'ai jamais utilisé ces services

Commentaires: _____

37. Si vous aviez besoin des services d'un technicien forestier, est-ce que vous préféreriez que ces services soient fournis par un technicien employé par (COCHER UNE REPONSE SEULEMENT: ✔)

- ☐ Une compagnie qui utilise le bois
- ☐ Un office de commercialisation, un syndicat, ou une coopérative ou association de propriétaires de lots boisés privés
- ☐ Le service d'extension forestière du ministère des Ressources naturelles
- ☐ Une compagnie privée (c'est-à-dire des consultants ou firme d'experts-conseils)
- ☐ L'employeur du technicien importe peu
- ☐ Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services pour m'aider à aménager mes lots boisés

38. Quel est le meilleur moyen de diffuser de l'information aux propriétaires de boisés privés? (COCHER TROIS REPONSES AU MAXIMUM ✔)

- ☐ Brochures d'information
- ☐ Annonces à la télévision
- ☐ Bulletins d'information
- ☐ Radio
- ☐ Journaux locaux et provinciaux
- ☐ Par courrier direct
- ☐ Par des réunions
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

STATISTIQUES

NOTE: L'information qui suit nous serait utile afin de grouper vos réponses avec celles des autres propriétaires de lots boisés.

39. Quelles études avez-vous faites? (COCHER AUTANT DE REPONSES QUE NECESSAIRE ✔)

- ☐ Douxième année ou moins
- ☐ Etudes techniques commerciales ou de métier
- ☐ Etudes collégiales ou universitaires
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

40. Avez-vous eu une formation ou de l'expérience quelconque dans le domaine forestier? (COCHER AUTANT DE REPONSES QUE NECESSAIRE. ✔)

- ☐ A travers des groupes de jeunes (scouts, guides, 4H, etc.)
- ☐ A l'école secondaire — cours dans le domaine de la forêt
- ☐ Ecole technique/collège communautaire
- ☐ Ecole des gardes forestiers
- ☐ Université
- ☐ Des ateliers ou des cours de courte durée offerts par le service d'extension forestière, les universités ou collèges, les offices de commercialisation, les associations de producteurs de bois, etc.
- ☐ Entrainement à l'ouvrage
- ☐ Aucune des catégories susmentionnées
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

41. Quel est votre PRINCIPAL emploi ou profession? (COCHER UNE RÉPONSE ✔)

- ☐ Pêcheur
- ☐ Agriculteur
- ☐ Ouvrier forestier/entrepreneur forestier/bûcheron
- ☐ Ouvrier salarié
- ☐ Camionneur
- ☐ Ouvrier spécialisé (par exemple, soudeur, plombier, électricien, etc.)
- ☐ Entreprise ou profession à vocation commerciale (par exemple, vendeur, magasinier, grossiste, entreprise familiale, etc.)
- ☐ Professionnel (par exemple, enseignant, ingénieur, avocat, etc.)
- ☐ Maîtresse de maison ou ménagère
- ☐ Retraité
- ☐ Autre, veuillez préciser: _____

42. Dans quel groupe d'âge appartenez-vous? (COCHER UNE RÉPONSE: ✔)

- ☐ 18 à 24 ans
- ☐ 25 à 34 ans
- ☐ 35 à 44 ans
- ☐ 45 à 54 ans
- ☐ 55 à 64 ans
- ☐ 65 ans et plus

43. Selon vous, quel pourcentage de votre revenu annuel total provient de vos lots BOISÉS? (COCHER UNE RÉPONSE: ✔)

- ☐ 0 à 10%
- ☐ 11 à 25%
- ☐ 26 à 50%
- ☐ 51 à 75%
- ☐ 76 à 100%

44. Laquelle des catégories suivantes représente votre revenu annuel moyen en provenance de toutes sources? (COCHER UNE RÉPONSE: ✔)

- ☐ Moins de $5,000
- ☐ $5,000 - $14,999
- ☐ $15,000 - $24,999
- ☐ $25,000 - $35,000
- ☐ Au delà de $35,000

COMMENTAIRES

ANNEXE "II"

ENQUÊTE AUPRÈS DES PROPRIÉTAIRES DE LOTS BOISÉS
VÉRIFICATION ET CODAGE DES RÉPONSES

Indications générales

Ne pas renvoyer le questionnaire dans le cas où:

1) Le nombre d'acres boisés n'est pas indiqué (Q. 7).
2) la région où se trouve la terre boisée n'est pas indiquée (Q. 8).
3) Vous avez répondu à moins de 12 questions.
4) Plus de 500 acres ou moins de 20 acres sont indiqués (Q. 7).
5) Le répondant n'est plus propriétaire d'un bien-fonds.

Règles de correction pour le groupe A

On a répondu correctement à toutes les questions.

Règles de correction pour le groupe B

Q.9 Lots - Conservez le nombre le plus élevé.
1 = code 1
2 = code 2
3 - 5 = code 3
6 - 10 = code 4
plus de 10 = code 5

Q.10 Distance - Conservez la distance la plus proche.
Moins de 5 = code 1
5 - 24 = code 2
25 - 49 = code 3
50 - 100 = code 4
plus de 100 = code 5

Q.12 Premier propriétaire de lot boisé - Conservez la date la plus reculée.
Avant 1930 = code 1
1930-1939 = code 2
1940-1949 = code 3
1950-1959 = code 4
1960-1969 = code 5
1970 ou plus tard = code 6

Q.13 Comment avez-vous obtenu vos lots boisés? Autres raisons:
Je les ai reçus en cadeau = héritage
Taxe de vente, saisie d'une hypothèque, règlement de dettes = achetés
Conservez la dernière réponse cochée.
Je les ai tous hérités = code 1
Je les ai tous achetés = code 2
J'en ai acheté une partie et hérité une partie = code 3
Autre = code 4

Q.15 Si les réponses sont classées par ordre d'importance, indiquez l'ordre dans les colonnes appropriées.
Ne tenez pas compte de plus de trois réponses.
Si les réponses sont cochées mais non classées par ordre d'importance, attribuez le code 4 à chaque réponse cochée.
Autre - général = code 5
Je l'ai hérité ou je désire le garder dans la famille: code 6.

Q.18 Première partie (oui) - codez toutes les réponses en utilisant le code 1
Deuxième partie (non) - si les réponses sont classées par ordre d'importance, indiquez l'ordre dans les colonnes appropriées.
Ne tenez pas compte de plus de trois réponses.
Si les réponses sont cochées mais non classées par ordre d'importance, attribuez le code 4 à chaque réponse cochée.
autre : général = code 5
Le terrain a déjà été exploité = code 6

Q.19 Code 1 = pour toutes les réponses
S'il n'y a aucune réponse, indiquez " Je n'ai vendu aucun produit " si cette réponse correspond à la Q. 18.
Si la réponse " Je n'ai vendu aucun produit " a été cochée ainsi qu'une autre, gardez la première réponse si elle correspond à celle de la Q. 18.

Q.20 et 27
S'il n'y a aucune réponse, assumez qu'il n'y a eu aucun coupe.
Autre: Office de commercialisation, coopérative, groupe, syndicat, association, etc = code: " une équipe de bûcherons engagée à cet effet ".

Si la case " Je n'ai pas vendu ni utilisé de bois " n'est pas cochée et que plus d'une réponse est donnée, classez-les dans l'ordre d'importance suivant:

élevé — Autre
Entrepreneur
Équipe de bûcherons
Moi-même et/ou des bûcherons engagés pour m'aider
bas — Moi-même et/ou les membres de ma famille

Si la case " Je n'ai vendu ni utilisé de bois " est cochée ainsi que toute autre réponse, vous devrez alors:

- modifier la Q. 20 de façon à ce qu'elle corresponde à la Q. 22
- modifier la Q. 27 de façon à ce qu'elle corresponde à la Q. 28

Q.21 Si " oui " est indiqué mais que plus d'une des trois réponses suivantes est donnée, rayez la deuxième partie de la question.

Q.22 et 28

Code 1 = pour toutes les réponses.
S'il n'y a aucune réponse, assumez alors qu'il n'y a eu aucune récolte.
Autre: motoneige = code 2
Général (y compris les camions): code 1

L'ordre de priorité est le suivant:

élevé	Autre
	Débardeuse
	Porteur/débusqueuse/motoneige
	Cheval
bas	Tracteur agricole

Si les réponses aux questions sont incorrectes, vous devrez les modifier de façon à ce qu'elles soient en accord avec les questions 20 et 27.

Si les réponses aux deux questions des paires suivantes (20 et 27, 27 et 28) sont incorrectes, (ex: "aucun " est coché, ainsi qu'une autre réponse), rejetez les deux réponses.

Si les réponses aux deux questions ne sont pas données, assumez que la réponse est " aucun " pour les deux.

Si une question porte la réponse " aucun " et que l'autre a une réponse différente, vous devrez alors indiquer la réponse "aucun" pour les deux.

Q.23 S'il n'y a aucun réponse, assumez qu'il n'y a eu aucune activité d'aménagement.
Éclaircie - scarification/plantation d'arbres
Arpentage, ligne d'arpentage, emplacement du terrain - entretien des lignes de propriété.

Q.30 S'il n'y a aucune réponse, assumez alors qu'il n'y a aucune activité d'aménagement prévue.
Si les deux réponses sont cochées, ne conservez que celle indiquant " Engager une équipe entraînée pour ce genre de travail " au lieu de " Faire ces travaux vous-même "

Q.31 Oui = code 1
Non = code 2
Je ne savais pas qu'il existait de tels services = code 3
Aux réponses " non " ou " je ne savais pas qu'il existait de tels services ", attribuez le code 3.
Tout autre combinaison de réponses ou de réponses non données mérite le code 0.

Q.32 Oui = code 1
Non = code 2
Je n'ai jamais utilité ces services = code 3
Aux réponses " non " ou " je n'ai jamais utilisé ces services ", attribuez le code 3.

Q.34 Oui = code 1
Non = code 2
Je ne sais pas = code 3
Aux réponses " non " ou " je ne sais pas ", attribuez le code 3.
Toute autre combinaison de réponses ou de réponses non données mérite le code 0.

Q.35 Oui = code 1
Non = code 2
Je ne savais pas qu'il existait de tels services = code 3
Aux réponses " non " ou " je ne savais pas qu'il existait de tels services ", attribuez le code 3.
Toute autre combinaison de réponses ou de réponses non données mérite le code 0.

Q.36 Oui = code 1
Non = code 2
Je n'ai jamais utilité ces services = code 3
Aux réponses " non " ou " je n'ai jamais utilité ces services", attribuez le code 3.
Toute autre combinaison de réponses ou de réponses non données mérite le code 0.

Q.37

Une compagnie qui utilise le bois	code 1
Un office de commercialisation,etc	code 2
Service de consultation forestière	code 3
Entreprise privée, etc.	code 4
Importe peu	code 5
Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas de ces services	code 6
Combinaison des quatres premières réponses	code 0
N'importe quelle réponse parmi les cinq premières en plus de la dernière	code 6
N'importe quelle réponse des quatres premières en plus de la cinquième	code 5

Q.38 Si plus de quatres réponses ont été cochées, rejetez la question.

Q.39 École technique, commerciale ou de métier/collège communautaire/ école des garde-forestiers/technique en foresterie = école commerciale, technique ou de métier.
Certains collèges et universités = collèges et universités.

TABLEAU I

Nombre de propriétaires et superficie boisée détenue - Comparaison avec les données de la Fédération des propriétaires de boisés

	Rapport annuel 1981-82[1] Fédération des propriétaires de boisés				Enquête auprès des propriétaires de boisés					
					Réponse				Enquêtés	
	# de prop.	%	# d'acres	%	# de prop.	%	# d'acres	%	# de prop.	%
York-Sunbury-Charlotte	6,429	16.4	784,136	21.6	1,492	17.0	228,991	20.0	5,171	16.0
Carleton-Victoria	3,097	10.5	399,523	11.0	929	10.6	132,493	11.9	3,264	10.0
Madawaska	2,289	5.9	232,619	6.4	569	6.5	73,292	6.3	1,371	4.0
Côte Nord	7,297	18.7	447,520	12.4	1,743	19.8	166,206	14.3	5,159	16.0
Northumberland	3,972	10.2	316,720	8.7	777	8.8	83,655	7.2	2,767	9.0
Sud-Est	7,957	20.3	587,546	16.2	1,482	16.8	169,226	14.2	5,743	18.0
Sud	7,065	18.0	858,974	23.7	1,755	20.0	277,115	23.8	5,560	18.0
TOTAL PARTIEL	39,106	100.0	3,627,038	100.0	8,747	99.5	1,130,978	97.7	29,035	91.0
Non valide					43	0.5	27,498	2.3		
TOTAL					8,790	100.0	1,158,476	100.0		
Ä l'extérieur du N.-B..									2,987	9.0
Grand Total									32,022	100.0

[1]Correspond aux données recueillies par le ministère des Affaires municipales (liste pour impôt foncier).

ANNEXE III

POOR

QUALITY

ORIGINAL